www.smartbsns.com

إدارتي
edaraty

مارس 2012

مجلة إدارني لرجال الأعمال

قرارات صعبة:
كيف يصنع 40 رئيسا تنفيذيا أصعب قراراتهم في حياتهم المهنية

عادات العمل الجيد

كيف تحقق حلمك؟

رئيس شركة من الدرجة الخامسة

كيفية إطلاق

حملة تسويق

تعلم كيف يفكر الفاشلون

أسرار النجاح السبعة

كيف نحقق السعادة؟

رائد التنمية

في ذمة الله

قصة نجاح الفقي

هدية العدد - الدليل لأي شخص, يريد أن يبدأ أي شيء " فن البداية "

اشترك الآن

إدارتي

نقدم الكثير لنشر الخبرات والمعرفة

إدارة التسويق :

order@smartbsns.com - edaratymag@gmail.com

www.smartbsns.com

إذا تعين عليك قراءة مجلة واحدة كل شهر لتساعدك على أن تصبح شخصاً ناجحاً، فاقرأ مجلة إدارتي

في هذا العدد

١٤ محمود العربي ..
المليارديـر الذي بدأ حياته بـ٤٠ قرشاً !

٢٩ رائد التنمية
في ذمة الله

١٠ برمج يومك
بالأحاسيس الإيجابية

٤ رئيس شركة من الدرجة
الخامسة

١٧ ثمانية نصائح من أجل
تسويق الكتروني ناجح!

هل أنت مخزن أفكار؟

www.smartbsns.com
إدارتي
edaraty
فبراير 2012
مجلة إدارتي لرجال الأعمال

رئيس مجلس الإدارة
د. خالد حسين

رئيس التحرير
أحمد يوسف

هيئة التحرير
أحلام أحمد
محمد عطية
رشدي الكتاني

مدير التسويق
مختار عيسى
order@smartbsns.com

الإخراج الفني
يوسف بشارة
أنيل بولص

للإشتراكات والإعلانات :
يرجى التواصل مع مدير التسويق
order@smartbsns.com
www.smartbsns.com

تصميم وإخراج :
A&K e-marketing best value, biggest impact
info@ake-marketing.com
جميع الحقوق محفوظة - اليمن

قيمة ما نملك

الفقي - رحمه الله

هذا ليس عدداً حزيناً رغم مصابنا بالرائع الدكتور ابراهيم الفقي - رحمه الله, فما خلفه من بعده من أعمال رائعة وبصمات في الحياة, تجعل الكثيرين ممن عرفوه وأحبوه - رغم مصابهم - يرفعون أيديهم بالدعاء بأن يغفر الله له, ويسكنه فسيح جناته, الفقي رجل غير أشياء كثيرة في حياتنا, وقلب الموازين في تفكيرنا ونظرتنا لكل ما يدور حولنا, علمنا كم نحن كنوز ممتلئة بالخير, يجب أن نستكشفها ونخرج خيرها لأنفسنا وللناس جميعاً.

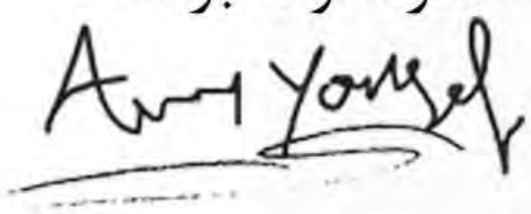
الحديث عن السعادة لا يتوقف, لأنها عدوى نطمح لننقلها للآخرين ونعززها في نفوس الكثيرين, كيف نحقق السعادة؟ ونسير في خطى السعداء؟.

وبحثنا عن أسرار النجاح ومعرفة الذات, من خلال ما يقوله الخبراء وأهل الإختصاص, فنحن لا نتوقف كل يوم في التفكير في ما الذي سيقودنا للنجاح.

وهناك عادات جيدة لبيئة العمل, تطرد فيها القلق والأرق من حياتك, أربعة عادات تعلمك الصبر والمثابرة على التقدم نحو الطريق الذي تسير فيه, برؤية واضحة ونشطة.

كما يحدثنا شتايباوم من خلال حوار مع المعرفة في وارتن عن كتابه الرائع لخبرات عمالقة الإدارة, فيختار نماذج لشركات ناجحة, وكيف استطاعوا تحويل اخفاقاتهم إلى نجاح, كما أن أهم خبراتنا نحصل عليها من هذه الاخفاقات, لا من النجاح الذي نحرزه.

اضافة إلى الأبواب الثابتة كذلك, نتمنى لكم المتعة الحقيقية والفائدة المرجوة لاكتساب المعرفة والخبرات.



رئيس التحرير
أحمد يوسف

رئيس شركة من الدرجة الخامسة

جيم كولنز مستشار أعمال ومؤلف ومحاضر في مجال استدامة ونمو أعمال الشركات. ولديه العديد من المؤلفات في علوم الإدارة، وكذلك الكثير من المشاركات في Harvard Business Review, Business Week, Fortune and others. بدأ كولنز ابحاثه ومحاضرته في جامعة "استانفورد" وحصل علي جائزة أفضل محاضر عام 1992. وفي عام 1995 أسس معمل لبحوث الإدارة في ولاية "كولورادو" – مسقط رأسه – لعمل الأبحاث الخاصة بهذا المجال والتدريس.

رئيس شركة من الدرجة الخامسة

يوجد العديد من المشاهير من رؤساء الشركات الذين يتصدرون صفحات الجرائد وعنوانين الأخبار، ولكن كم من هؤلاء - في الحقيقية - قادرون على جعل شركاتهم في قمة النجاح وكذلك البقاء علي هذه القمة, إنهم قليلون ... إنهم القادة من الدرجة الخامسة.

القائد من الدرجة الخامسة له شخصية فريدة تجمع بين اثنين من المتناقضات, الأول هو "التواضع الشديد" والثاني هو "عزيمة مهنية غير قابلة للإثناء", شئ شديد الغرابة, أليس كذلك؟

القائد من الدرجة الخامسة يبرهن دائماً علي تواضعه الجم, ففي حالة النجاح فإنه يعطي الفضل دائماً للآخرين، والعوامل الخارجية، وكذلك "الحظ والتوفيق", إنه يعطى الفضل لكل شئ من حوله إلا نفسه, وفي حالة الفشل فإنه لا يلوم أحد غير نفسه!. بالإضافة إلى أنه يعمل بهدوء وسكينة وعزيمة من فولاذ للوصول إلى النتائج معتمداً علي إلهام الآخرين من حوله إلهاماً قائماً على أسس وقواعد مهنية وليس إلهاماً قائماً على الشخصية والكاريزما.

والقائد من الدرجة الخامسة يحرص دائماً على اختيار أفضل المعاونين ليكونوا خلفاء له في المستقبل، لأن مجد شركته ونجاحها فى المستقبل يأتى دائماً قبل مجده ونجاحه الشخصي, إنه "قائد" من الدرجة الخامسة.

السؤال الآن هل من الممكن تطوير مهارات القيادة للوصول إلى الدرجة الخامسة؟ نظرياً هذا ممكن بشرط أن تكون حامل لـ "جين" قيادة من الدرجة الخامسة.

فالقيادة من الدرجة الخامسة تقع في أعلى الترتيب، فمن الممكن أن تكون في الدرجة الأولى كونك فرد شديد الكفاءة تعمل على وجود إضافة كبيرة للعمل من خلال موهبتك وعلمك ومهاراتك وعادات عمل حميدة، أو في الدرجة الثانية كلاعب ضمن فريق تعمل على تحقيق أهداف الفريق ككل من خلال منظومة فعالة للعمل مع آخرين، أو في الدرجة الثالثة بصفتك مدير كفء تعمل على تنظيم العاملين معك واستغلال موارد المؤسسة بطريقة فعالة لتحقيق أهداف محددة، أو في الدرجة الرابعة كقائد فعال تشحذ طاقات العاملين وترفع التزامهم لتحقيق رؤية المؤسسة بشرط أن تكون رؤية واضحة ومتكاملة الملامح, ولكن لتكون في الدرجة الخامسة لابد أن يكون لديك المزيج من التواضع الشديد والعزيمة المهنية الفولاذية للوصول إلى المجد.

وفي العالم أمثلة لهؤلاء القيادات من الدرجة الخامسة والذين ساهموا في مجد شركاتهم بصورة غير مسبوقة ومنهم "دارون سميث". في عام ١٩٧١ تم تعيين "سميث" كرئيس لشركة "كمبرلي-كلارك"، شركة تم إنشاؤها في ١٨٧٢ في الولايات المتحدة وتعمل في مجال الورق ومنتجاته، وفي هذا الوقت كانت الشركة في وضع شديد التعقيد والسوء، فلقد كانت الشركة خاسرة ٣٦٪ من قيمة أسهمها على مدار ٢٠ عام مضت, وكان هناك "سميث" محامي الشركة دمث الأخلاق مرشحاً لتولي منصب رئاسة الشركة، فالرئيس السابق للشركة انسحب، والشركة أحوالها غير جيدة على الإطلاق، وفي الطرف الآخر كان مجلس الإدارة في وضع حرج، فهم يريدون تعيين رئيس جديد للشركة ، ولكنهم كانوا مختلفين على شخصية "سميث" ويرون أنه ينقصه الكثير من المؤهلات لهذا المنصب, ولكن في النهاية تم إقرار تعيين "سميث".

واستمر "سميث" ٢٠ عاماً في المنصب ليقود شركته إلى المجد والنجاح, فالشركة تحت قيادته استطاعات أن تتفوق علي العديد من منافسيها ومنهم شركات عملاقة مثل "بروكتر أند جامبل"، وترتفع معدلات عوائد الأسهم الخاصة بها لتصل إلى أكثر من ٤ أضعاف عوائد أسهم الكثير من الشركات الكبرى، ومنها "أتش بي"، و"٣ أم"، و"كوكا كولا"، و"جنرال إلكتريك".

ولكن كيف فعل "سميث" هذا كله؟ الإجابة ببساطة أنه حامل لـ "جين" القيادة من الدرجة الخامسة, فهذا الرجل مقارنة بالكثير من العظماء في عالم الإدارة أمثال "وولش" و"دانلوب" فهو رجل قادم من المريخ, فالرجل هادئ ووديع ومتواضع ولا يجذب الانتباه, فهذا الرجل، والذي لم يذكر حتى وفي خبر بسيط في جريدة "وول استريت"، عندما سأله أحد الصحفيين عن سر نجاح إدارته، قال بعد تفكير وصمت طويلين "لا أدري"! ولكن في الناحية الأخرى لديه عزيمة شرسة لتحقيق النجاح والتمسك بالحياة، فلقد نشأ في مزرعة في ولاية أنديانا يعمل بها طوال النهار والتي فقد فيها أحد أصابعه ولكن لم يفقد إيمانه لتحقيق الذات، ويذهب في المساء كل يوم لجامعة أنديانا للدراسة، وهلم جر, وفي النهاية حصل هذا الشاب الريفي علي منحة جامعة "هارفارد" لدراسة القانون,

والأكثر من ذلك فإنه بعد شهرين من تعيينه كرئيس للشركة تم تشخيص أنه مريض بسرطان الحلق والأنف، وأنه ليس لديه أكثر من سنة, وقام بإبلاغ مجلس إدارة الشركة بهذا، وقال لهم أنه ليس على استعداد للموت قبل كذلك, ولم يترك مشغولياته الكثيرة جداً ولو لفترة وجيزة، وكان يسافر إلي هيوستن لجلسات العلاج الكيماوي أسبوعياً، ويعود بعدها للعمل مباشرة, ومات "سميث" بعد 25 سنة، قضى منها 20 سنة كرئيس للشركة.

وخلال تلك الفترة قام بتحويل أعمال الشركة إلى مجال ورق المحارم والاستخدامات الفردية متحدياً عمالقة في هذا المجال، ومستخدماً نظرية إما "المجد" أو "الفناء". وعند سؤاله بعد التقاعد عن هذا النجاح الباهر، أجاب الرجل ببساطة "أنه لم يتوقف أبداً عن المحاولة ليكون مؤهلاً لهذا المنصب"!

أخيراً، لنكون قادة من الدرجة الخامسة، علينا أن:

أولاً: نحدد الأفراد الذين يساعدوننا ثم تأتي الاستراتيجيات لاحقاً, القائد من الدرجة الخامسة هو قائد سفينة عليها أناس مؤهلين فقط، وغير ذلك عليهم النزول إلى البحر.

ثانياً: نتعامل مع الوضع الحالي للشركة بحلوه ومره، مع الأخذ في الاعتبار دائماً الإيمان بالقدرة على تحقيق المجد.

ثالثاً: ندفع الشركة إلى النجاح بالعزيمة المستمرة والرؤية الواضحة.

رابعاً: نفكر في الشركة من خلال ثلاثة محاور هي : ما هو الشئ الأكثر تميزاً لدى الشركة؟ وماهي أفضل الاقتصاديات لتحقيق النجاح؟ وكيف نوقد حماس من حولنا للوصول إلى المجد؟

إنها القيادة من الدرجة الخامسة, إنها سهلة وصعبة أيضاً.

جاكسون براون
تعليمات الحياة الصغيرة

جاكسون براون .. عندما حان وقت دخول ولده الجامعة قرر أن يكتب له بعض النصائح التي يحتاجها من وجهة نظره كأب .. أراد أن يكتب ورقة أو اثنتين فتفاجأ أنه كتب 1560 نصيحة ..!

من نصائحه لولده:

1. حين تقول والدتك «ستندم على فعل ذلك».. ستندم عليه غالبا!
2. اعتن بسمعتك جيدا فستثبت لك الأيام أنها أغلى ما تملك!
3. لا تخش العقبات الكبيرة فخلفها تقع الفرص العظيمة!
4. قد لا يتطلب الأمر أكثر من شخص واحد لقلب حياتك رأسا على عقب!
5. اختر رفيقة حياتك بحرص؛ فهو قرار سيشكل 90% من سعادتك أو بؤسك!
6. اقلب أعداءك لأصدقاء بفعل شيء جميل ومفاجئ لهم!
7. حين تدق الفرصة على بابك أدعوها للمبيت!
8. تعلم القواعد جيدا ثم اكسر بعضها!
9. احكم على نجاحك من خلال قدرتك على العطاء وليس الأخذ!
10. لا تتجاهل الشيطان مهما بدل ثيابه!
11. كن سعيدا بما تملك، وأعمل لامتلاك ما تريد!
12. اعط الناس أكثر مما يتوقعون!
13. دلل زوجتك، ولكن ليس أطفالك!
14. لا تكن منشغلا لدرجة عدم التعرف على أشخاص جدد!
15. اقض مع أطفالك ضعف وقتك المعتاد وامنحهم نصف المال المعتاد!
16. ابتعد عن الأماكن المشبوهة؛ فالأحداث السيئة لا تحدث إلا هناك!
17. الفاشل في إنفاق ماله فاشل في كل شيء في حياته!
18. لا تهدد ما لم تملك القدرة على التنفيذ!
19. تعلم الاسعافات الأولية فجميعنا يمر بظرف يندم عليها!
20. لا تفقد أعصابك، أو ثقتك بنفسك، أو مفاتيح سيارتك!
21. فاجئ صديقا قديما باتصال مباغت!
22. لا تقل لرجل إنه سيصبح أصلعَ أو أشيبَ، فهو يعرف ذلك مسبقا!
23. سافر وشاهد أماكن جديدة بعقل مفتوح!

كيف تحقق السعادة؟

كيف تحقق السعادة

نحن نحب السعادة لكننا لا نعمل كي نكون سعداء, نمارس كل ما يمكنه أن يدمر حياتنا من الأفكار والسلوكيات, نجلب الحزن والشقاء لأنفسنا حباً في تعذيب الذات وشعوراً منا بأننا لا نستطيع أن نتخلص من هذا الألم, ونعشق العيش في حفرة التعاسة والشقاء.

هل مرّ عليك أحدهم وأخبرك بمقدار شعوره بالألم بسبب موقف اتخذه الآخر تجاهه, فاتهمه تارة بنقض مواثيق الصداقة, وتارة بأن الحياة لا تستحق العيش فيها, فليس هناك أحد يحبك, ولا يريد لك الخير!!.

تضع نفسك في دائرة قاتمة وتلعن كل من كان سبباً في تعاستك! لكنك لا تدرك أنك المولّد الحقيقي لهذه التعاسة, فتعطل كل حواسك عن التفكير, وتقرر الموت لكل مشاريعك في الحياة, وهكذا تنتهي قصة البطل!.

"هناك شخص واحد مسئول عن سعادتك, هو أنت".

هل تصدق هذه العبارة؟! هل لديك فكرة عن مقاييسك للسعادة؟ ما نفكر به يجلب لنا الأشياء من نفس النوع, فعندما تفكر بالألم ستحيط بك الآلام, وعندما تفكر بالسعادة, ستغرق في السعادة, الأمر كله برمته متعلق بك, الأمر ليس سحراً ولا تنجيم, فالرسول العظيم محمد – صلى الله عليه وسلم – علمنا بأن نتفائل, لأننا في المقابل سنجد هذا التفاؤل خيراً, فقال : "تفائلوا بالخير تجدوه".

حتى تجد السعادة, اطرد كل مشاعرك السلبية, لا تفتح قلبك لكل شاردة وواردة إلى عقلك, تزرع فيك الخوف من المستقبل, لا تلمْ نفسك وتحملها أخطاءً بادت واندثرت, ولا تحملها ما يَصُبّه الآخرون على مسامعك, فتتلقفها وكأنها حقيقة, بينما هي في الواقع لا تتعدى أن تكون وهماً يزرعه الآخرون فيك - بقصد أو بدون قصد- فقط لأنك تصدقهم وتكذب نفسك!.

كن سعيداً وسترى الوجود يبتسم لك ويحضنك, أنت إنسان وهبك الله المواهب والقدرات العظيمة, لتطلقها في عالمك الكبير, لا لتكبلها وتحرم نفسك أجمل لذة, وهي سعادتك, إننا عندما نبتسم في كل موقف فإننا بذلك نشكر الله على نعمه العظيمة, أن جعلنا مبتسمين لنرى الحياة على صورتها الحقيقية, ونزرع الأمل في قلوب من لا أمل لهم, من يئسوا من الحياة, ونسوا الله الكريم, الذي يطعمهم ويسقيهم, ويشفيهم عند المرض, ويرزقهم عند الحاجة, لكنهم يطلبون الخير ممن لا يستطيع أن يعطيهم شيء, نسوا الله فنسيهم.

إننا عندما نبتسم نشيع البهجة والسرور في الحياة, ونأخذ بيد من يحتاجون منا أن نساعدهم لنعرّفهم طريق السعادة, ونخطو معهم إلى سلم الأمل, فنصعد درجاته لنرتفع إلى أعلى ونشاهد جمال العالم الذي أوجده الله العظيم.

إن غالبية الأمراض التي تصيب العالم اليوم, أوهام عششت في أدمغتنا, وسلبتنا حقنا في الحياة الكريمة, وجعلتنا عبيداً للقلق والأرق والإكتئاب, حطمت أحلامنا الوردية وطفولتنا البريئة, وحولتنا إلى سراب, حين قبلنا بأن نتخلى عن سعادتنا, أصابتنا هذه الأوهام, فنهشت أجسادنا وهشمت عظامنا وألقتنا للسباع الضارية!.

لكن ما الذي يجعلني سعيداً, هل ترديد كلمة السعادة وحده يكفي لجلبها, بدون أن نعيشها, ونغرد في أجوائها العبقة.

ما الذي يجعلني سعيداً

فكر بالسعادة, بكل ما يجعلك سعيداً, اللحظات التي تغذي فيك شعور السعادة, المواقف والسلوكيات التي تحفزك لتبتسم, لا تتخلى عن مشاعرك الجميلة, قاتل لأجل أن تعيش سعيداً.

فكر ايجابياً وتفائل

عندما لا تسعفك الحلول في الوقت الحالي, فلا تطل أمد المشكلة بعبوسك للحياة, كن متأكداً بأنها لن تدوم طويلاً, فهذا التفكير الإيجابي, وتعلم كيف تكون سعيداً فهذا هو التفاؤل.

آمن بنفسك

إيمانك بأن هناك من يعينك ويحرسك, ويدفعك لتقوم بكل ما يجذب لك السعادة, يبعث المشاعر الدافئة لأعماق روحك, آمن بأن الله ما كان ليحرمك من الخير, إلا إذا حرمت نفسك أولاً.

أهدافك في الحياة

عندما تسير في طريق لكنك لا تعرف إلى أين وجهتك, لن تصل أبداً, كثير من الناس يسألونني أنا لا أعرف ما الذي يجب عليّ فعله, هو يقول السؤال بصيغة النفي, فلما لا يسأل بصيغة الإيجاب, فيحذف كلمة "لا".

شارك الآخرين

انثر بذور السعادة أينما حللت, بين أصدقائك, زوجتك وأولادك, عائلتك, لما لا تستمتع بنعم الله عليك, أن أحاطك بكل هؤلاء, لما عليك أن تخسر أهم من يمكنه مساندتك في الحياة بعد الله سبحانه وتعالى, احفظ نعمة الله ولا تبذرها.

عش سعيداً, واشكر الله على نعمه العظيمة, فشكر النعم من السعادة التي لا يمكن وصفها, فكلما شكرت الخالق العظيم, زادك خيراً وبهاءً وسعادة.

هل أنت مَخْزن أفكار؟

ماجد الحربي

متى كانت آخر مرة قمت فيها بترتيب مكتبك والاستفادة من كل ماجمعته عليه؟ قد يكون اليوم أو الأمس أو قد لم تقم بذلك لعدة أسابيع أو اشهر.

ولكن سؤالي هنا هو الترتيب الذهني وليس المكتبي.

الكثير من الاشخاص يكتنزون على مر الأشهر أو السنوات العديد من الأفكار لمشاريع قد يظنون أنها أفكار عبقرية وستجعلة من أثرياء المجتمع ولذلك يخبئها في مكان سري للغاية بداخل عقله وقد تمر عليها سنوات بدون الفائدة منها.

لذلك سؤالي هو:

متى آخر مرة استرجعت فيها كل أفكارك وقمت بترتيبها وربطها ودراستها والعمل على تخطيطها والتفكير في كيفية البدء فيها؟

لا تكن مثل الأشخاص الذين لديهم حب التملك فتجد في بيته العديد من الأثاث أو الأجهزة التي لا فائدة منها وتأخذ حيزاً من المكان دون أن يفرط فيها أو حتى يستخدمها ويستفيد منها.

إذا كنت رائد أعمال (مبادر) أو تعمل عملاً حراً فإنه بالتاكيد لديك العشرات من الأفكار الجديدة والمفيدة ودائما ما تلاحظ الفرص المتوفرة أمامك ولكن متى تتم مراجعتها؟

إذا لم تكن تنوي استخدام هذه الفكرة !! لمن تكتنزها؟

المشكلة هي أنك تحتفظ بهذه الأفكار لنفسك فقط ولن تظهر أبداً, حيث أن الأفكار الرائعة تجبرك على تنفيذها مباشرة مهما كانت الصعوبات التي تواجهك.

فكر في الحيز الذي تأخذه هذه الأفكار من عقلك وذاكرتك بدون الفائدة منها, لو كان مجمل تركيزك على أفكارك المميزة وترك بقية الأفكار لكان أفضل وأقرب للنجاح من إشغال العقل بأفكار ليست بقدر الأهمية.

لذلك إليك بعض النصائح لترتيب أفكارك والاستغناء عن التي لا يمكنك فعلها وقد يستفيد منها غيرك:

- قم بحصر جميع أفكارك وشرحها في مفكرة أو ملف وورد, لكل فكرة وشرحها وكيفية تنفيذها وجميع جوانبها والمدة التي ستبدأ فيها فعلياً لتنفيذ هذا المشروع. (يجب وضع تاريخ محدد لبدء المشروع ومدة تنفيذه).
- قم بتصنيف الأفكار على مجموعات حسب الأهمية.
- قم بمراجعة أقل الأفكار أهمية والتي قد ترددت كثيراً في تاريخها أو وقت البدء فيها واعرضه على غيرك أو في تويتر أو الفيسبوك ليستفيد منها غيرك.
- اجعل مجمل تركيزك على الأفكار التي وضعتها في قائمة الأعلى أولوية واختر منها المشاريع التي تعتزم فعلياً تنفيذها في أقرب وقت.
- كن أميناً مع نفسك في تصنيف الأفكار, ربما قد تجد بعض الأفكار التي تنظر لها أنها ذات دخل عالي جداً ولكن تنفيذها يتطلب خبرة أو وقت أو جهد أو رأس مال كبير, ولذلك قد تضعها في قائمة الأولوية مع معرفتك بعدم قدرتك على تنفيذها.

دائماً اسأل نفسك عن الوقت الذي يمكنك أن تبدأ فيه مشروعك, وما هي المدة التي تترك فيها الفكرة على قيد الانتظار؟

على سبيل المثال عندما تحجز دومين لموقع أو فكرة ما ولكن يقترب وقت تجديد الدومين وأنت لم تقم بفكرتك, هل تقم بتجديده ؟

الإجابة. لن تقوم بتنفيذه أبداً بالتالي لماذا تدفع مبلغ التجديد سنويا بدون الاستفادة منه؟

إذاً, قم بترتيب أفكارك واستفد منها وقم بإفادة غيرك.

د. ابراهيم الفقي
رحمه الله

برمج يومك بالأحاسيس الإيجابية

برمج يومك بالأحاسيس الإيجابية

١- استيقظ صباحا وأنت سعيد:
يطلع النهار على البعض فيقول "صباح الخير يا دنيا" بينما يقول البعض الآخر "ما هذا... لماذا حل علينا النهار مرة أخرى بهذه السرعة"!! احذر من الأفكار السلبية التي يمكن أن تخطر على بالك صباحا حيث أنها من الممكن أن تبرمج يومك كله بالأحاسيس السلبية، وركز انتباهك على الأشياء الإيجابية، وابدأ يومك بنظرة سليمة تجاه الأشياء.

٢- احتفظ بابتسامة جذابة على وجهك:
حتى إذا لم تكن شعر أنك تريد أن تبتسم فتظاهر بالابتسامة حيث إن العقل الباطن لا يستطيع أن يفرق بين الشيء الحقيقي والشيء غير الحقيقي، وعلى ذلك فمن الأفضل أن تقرر أن تبتسم باستمرار.

٣- كن البادئ بالتحية والسلام:
هناك حديث شريف يقول "وخيرهما الذي يبدأ بالسلام"... فلا تنتظر الغير وابدأ أنت.

٤- كن منصتا جيدا:
اعلم أن هذا ليس بالأمر السهل دائما، وربما يحتاج لبعض الوقت حتى تتعود على ذلك، فابدأ من الآن... لا تقاطع أحدا أثناء حديثه... وعليك بإظهار الاهتمام.... وكن منصتا جيدا...

٥- خاطب الناس بأسمائهم:
أعتقد أن أسماءنا هي أجمل شيء تسمعه آذاننا فخاطب الناس بأسمائهم.

٦- تعامل مع كل إنسان على أنه أهم شخص في الوجود:
ليس فقط إنك ستشعر بالسعادة نتيجة لذلك، ولكن سيكون لديك عدد أكبر من الأصدقاء يبادلونك نفس الشعور.

٧- ابدأ بالمجاملة:
قم كل يوم بمجاملة ثلاثة أشخاص على الأقل.

٨- دون تواريخ ميلاد المحيطين بك:
بتدونيك لتواريخ ميلاد المحيطين بك يمكنك عمل مفاجأة تدخل السرور على قلوبهم بأن تتصل بهم أو أن تبعث لهم ببطاقات التهنئة وتتمنى لهم الصحة والسعادة.

٩- قم بإعداد المفاجأة لشريك حياتك:
يمكنك تقديم هدية بسيطة أو بعض من الزهور من وقت الآخر، وربما يمكنك أن تقوم بعمل شيء بعينه مما يحوز إعجاب الطرف الآخر، وستجد أن هناك فرقا كبيرا في العلاقة الإيجابية بينكما.

١٠- ضم من تحبه إلى صدرك:
قالت فيرجينا ساتير الاختصاصية العالمية في حل مشاكل الأسرة "نحن نحتاج إلى ٤ ضمات مملوءة بالحب للبقاء، ٨ لصيانة كيان الأسرة، و١٢ ضمة للنمو"... فابدأ من اليوم باتباع ذلك يوميا وستندهش من قوة تأثير النتائج.

١١- كن السبب في أن يبتسم أحد كل يوم:
ابعث رسالة شكر لطبيبك أو طبيب أسنانك أو حتى المختص بإصلاح سيارتك.

١٢- كن دائم العطاء:
وقد حدث أن أحد سائقي أتوبيسات الركاب في دينفر بأمريكا نظر في وجوه الركاب، ثم أوقف الأتوبيس ونزل منه، ثم عاد بعد عدة دقائق ومعه علبة من الحلوى وأعطى كل راكب قطعة منها. ولما أجرت معه إحدى الجرائد مقابلة صحفية بخصوص هذا النوع من الكرم والذي كان يبدو غير عادي، قال" أنا لم أقم بعمل شيء كي أجذب انتباه الصحف، ولكني رأيت الكآبة على وجوه الركاب في ذلك اليوم، فقررت أن أقوم بعمل شيء يسعدهم ، فأنا أشعر بالسعادة عند العطاء، وما قمت به ليس إلا شيئا بسيطا في هذا الجانب". فكن دائم العطاء.

١٣- سامح نفسك وسامح الآخرين:
إن الذات السلبية في الإنسان هي التي تغضب وتأخذ بالثأر وتعاقب بينما الطبيعة الحقيقية للإنسان هي النقاء وسماحة النفس والصفاء والتسامح مع الآخرين.

١٤- استعمل دائما كلمة "من فضلك" وكلمة "شكرا":
هذه الكلمات البسيطة تؤدي إلى نتائج مدهشة... فقم باتباع ذلك وسترى بنفسك ولابد أن تعرف أن نظرتك تجاه الأشياء هي من اختيارك أنت فقم بهذا الاختيار حتى تكون عندك نظرة سليمة وصحيحة تجاه كل شيء.

من اليوم قم بمعاملة الآخرين بالطريقة التي تحب أن يعملوك بها.

من اليوم ابتسم للآخرين كما تحب أن يبتسموا لك.

من اليوم امدح الآخرين كما تحب أن يقوموا هم بمدحك.

من اليوم أنصت للأخرين كما تحب أن ينصتوا إليك.

من اليوم ساعد الآخرين كما تحب أن يساعدوك.

بهذه الطريقة ستصل لأعلى مستوى من النجاح، وستكون في طريقك للسعادة بلا حدود.

وتذكر دائما:
عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك،
عش بالإيمان، عش بالأمل،
عش بالحب، عش بالكفاح، وقدر قيمة الحياة.

اشترك الآن ...

www.smartbsns.com

كيف تحقق

السعادة

تعلم كيف يفكر الفاشلون!

والكثير من المواضيع الرائعة

للاشتراك

order@smartbsns.com

(962) 786643466

عادات العمل الجيد

رئيس شركة من الدرجة الخامسة

قرارات صعبة

كيف يصنع ٤٠ مديراً تنفيذياً قراراتهم

رائد التنمية

في ذمة الله

قصة نجاح الفقي

www.smartbsns.com

جنرال موتورز الأوروبية تتكبد خسائر بـ٧٤٧ مليون دولار

كشفت بيانات مالية صدرت الخميس أن الوحدة الأوروبية لشركة جنرال موتورز الأمريكية تكبدت خسائر تشغيل ضخمة بقيمة ٧٤٧ مليون دولار العام الماضي، برغم أن الشركة الأم عادت لتحقيق الأرباح.

وكانت جنرال موتورز بحثت في عام ٢٠٠٩ بيع الوحدة التي تنتج سيارات أوبل وفوكسهول في ألمانيا وبريطانيا، لكنها عدلت عن الفكرة. ولا تقل الأرقام بكثير عن خسائر بقيمة ملياري دولار تكبدتها الشركة في عام ٢٠١٠، لكنها خيبت الآمال بأن تعود إلى تسجيل الأرباح.

ودفعت المبيعات القوية في أمريكا الشمالية لأن يصل إجمالي الأرباح لدى جنرال موتورز ٧٫٦ مليار دولار، حسبما قال المدير التنفيذي دان أكرسون في ديترويت حيث تقتنص حصة سوقية حول العالم، لكنه اعترف بأن المبيعات في أوروبا وأمريكا الجنوبية كانت دون التوقعات. كانت الوحدة الأوروبية سجلت أرباحا فقط في عام ٢٠٠٦ من بين الاثني عشر عاما الماضية. وأغلقت جنرال موتورز مصنعا للسيارات العام الماضي في مدينة أنتويرب البلجيكية وقلصت قوتها العاملة البالغة ٤٨ ألفا بواقع ٨ آلاف عامل.

الإنترنت هو الوسيلة الحرة الوحيدة في الربيع العربي

أكد رئيس شركة غوغل إريك شميد أن الإنترنت كان وسيلة الاتصال والتواصل الوحيدة الحرة خلال الربيع العربي، مشددا على ضرورة ألا ينسى الغرب ذلك.

وفي كلمة حماسية دافع خلالها عن الإنترنت أمام المشاركين في المنتدى الاقتصادي العالمي، شدد رئيس مجلس إدارة غوغل على أن وسيلة الاتصال هذه التي تعتبر أحيانا مسؤولة عن إلغاء الكثير من الوظائف، تشكل على العكس فرصة كبيرة للشركات.

وأوضح شميد أنه عائد للتو من ليبيا، حيث دهش للدور المهم الذي لعبه الإنترنت في الثورة التي أطاحت بالزعيم الليبي معمر القذافي.

وأضاف: "الشيء الأهم الذي أدركته بشأن الربيع العربي هو أننا هنا نعتبر الإنترنت تحصيلا حاصلا (..) لكن عندما يعيش المرء في بلد حيث الرقابة هي المعيار (..) يصبح الإنترنت وسيلة التواصل الوحيدة".

ودور الإنترنت في ثورات الربيع العربي جسدها بشكل كبير وائل غنيم، مدير التسويق لشركة غوغل في الشرق الأوسط، الذي أدار صفحة فيسبوك ساهمت في الثورة في مصر.

وقال شميد إن الإنترنت غير الخاضع للرقابة قد يسمح للجيل الجديد من القادة العرب بعدم تكرار نمط الفساد السابق. واقترح في هذا الإطار أن تنشر على الإنترنت أصول كل السياسيين بشكل إلزامي.

دراسة : بريد الهوتميل الأفضل في محاربة السبام

Inbox en	HAM % of inbox	box HAM emails
2	51.43%	233
2	51.12%	252
2	41.67%	180
5	35.78%	302

السبام تلك الرسائل المزعجة والتي تقلق جميع مقدمي خدمات البريد الإلكتروني ، فكل شركة تسعى لمحاربة السبام بشتى الطرق والتقنيات لتجعل بريد المستخدم نظيفا منها، ومن خلال تجربتي لم اجد أفضل من بريد الجيميل والذي يحارب السبام بطريقه ذكية جدا ، ولكن يبدوا ان مايكروسوفت عرفت كيف تحل مشكلة بريدها بتطوير نظام محاربة السبام ، ففي دراسة لشركة cascade insights أظهرت النتائج تفوق بريد الهوتميل على جميع الخدمات الأخرى في مكافحة السبام ، صحيح ان الفارق بين بريد الهوتميل و الجيميل فارق جدا بسيط الا ان هذا انجاز كبير من وجهة نظري لبريد الهوتميل ، فبريد الهوتميل منذ ان عرفته في عام ١٩٩٩ كان بالنسبه لي من أسوأ خدمات البريد التي تصل إليها رسائل السبام

دعونا نعود إلى الدراسة ، فالدراسة التي أجريت على خدمة بريد الهوتميل و الجيميل وبريد ياهو وبريد خاص من دون اي فلاتر ، وبعد انشاء حساب في كل خدمة قامت الشركة بالتسجيل في الكثير من مواقع التورنت ومواقع قرصنة البرامج ومواقع الكوبون ومواقع اخرى بكل الحسابات ومن ثم جعل هذه العناوين تستقبل الرسائل لمدة شهر من منتصف شهر نوفمبر الى منتصف شهر ديسمبر الماضي وكانت النتيجة كالتالي:

email spam دراسة : بريد الهوتميل الأفضل في محاربة السبام

نلاحظ في الجدول السابق تصدر بريد الهوتميل حيث ان نسبة الرسائل التي تعتبر سبام والتي وصلت لصندوق الرسائل بلغت ٤٨٫٥٧٪ بواقع ٢٢٠ رسالة ، وبنسبة أعلى بريد الجيميل بنسبة ٤٨٫٨٨٪ بواقع ٢٤١ رسالة ، هذه النتائج تظهر لنا كيف ان بريد الهوتميل استطاع التصدي رسائل السبام و محاربتها والتقليل من ظهورها في صندوق البريد وهذه النتيجة تنطبق أيضا على بريد الجيميل.

صحيح أني لا استخدم بريد الهوتميل ولا عندي اي نية للعودة له الا ان هذه النتائج تسعد مستخدمي الهوتميل وقبلهم مايكروسوفت ، فمايكروسوفت احتاجت لمثل هذه الدراسة لتظهر مدى نجاحها في القضاء على السبام في النسخة الجديدة من البريد ، ويكفي معرفة ذلك من خلال الصورة التالية والتي تظهر نتائج محاربة السبام في بريد الهوتميل خلال السنوات الماضية (الخط الأزرق يمثل بريد الهوتميل)

دبي تفوز باستضافة منتدى الطاقة العالمي

تستضيف دبي منتدى الطاقة العالمي ٢٠١٢ الذي يعقد تحت شعار "منتدى لقادة العالم" حيث تعد المرة الأولى التي يتم فيها تنظيم المنتدى خارج مقر منظمة الأمم المتحدة في نيويورك. وأوضح بيان صحافي صادر عن المكتب الإعلامي لحكومة دبي أن المؤتمر العالمي سيعقد في مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض خلال الفترة من ٢٢ إلى ٢٤ أكتوبر المقبل، حيث فازت دبي بهذه الاستضافة بعد منافسة قوية مع عدد من كبريات المدن العالمية. وقال نائب رئيس المجلس الأعلى للطاقة في دبي سعيد محمد الطاير: هذه المبادرة من قبل المجلس تتماشى مع تطلعات قيادتنا وتدعم المبادرة التي أطلقها مؤخرا الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم تحت شعار "اقتصاد أخضر لتنمية مستدامة" لا سيما وأن الأمم المتحدة خصصت عام ٢٠١٢ ليكون العام العالمي للطاقة المستدامة للجميع وكذلك حملة الوصول إلى مصادر الطاقة، حيث سيلتقي قادة العالم من مختلف القطاعات الحكومية والخاصة والمؤسسات والدول الأعضاء بالأمم المتحدة في هذا الحدث العالمي في دبي للتباحث والتشاور والتركيز على توفير سبل الاستفادة من الخدمات الأساسية للطاقة التي ستعود بالنفع على معظم الدول والشعوب وكذلك وضع خارطة طريق لمنظومة الطاقة المستدامة التي من شأنها دفع عجلة الاقتصاد العالمي والتنمية الاجتماعية.

شاهبندر التجار يكشف أسرار نجاحه

محمود العربى ..

الملياردير الذي بدأ حياته بـ ٤٠ قرشاً !

رجل أعمال عصامي بدأ من الصفر، وبعد رحلة كفاح ومثابرة أصبح واحداً من كبار رجال التجارة والصناعة والاقتصاد في مصر، رجل شديد التواضع، لم يغتر بالمناصب التي تقلدها، ورفض الوجاهة السياسية التي عرضت عليه، إيماناً منه بان للاقتصاد رجاله، وأن للسياسة رجالها، ورغم حظه القليل من التعليم إلا انه استطاع أن يبني قلعة صناعية كبرى ويبلغ مكانة اقتصادية رفيعة، دون مساندة من أحد ودون أن يحصل على قروض من البنوك، فكان خير قدوة لكل طامح في النجاح.

إنه محمود العربي رئيس "اتحاد الغرف التجارية" السابق، وصاحب محلات ومصانع "توشيبا العربي"، وشاهبندر تجار مصر عن جدارة.

ولد العربي عام ١٩٣٢م في أسرة ريفية فقيرة بقرية "أبو رقبة" بمركز "أشمون" في محافظة المنوفية، توفي والده وهو في سن صغير، انتقل بعدها إلى القاهرة، ليعمل بائعا في محل صغير لبيع الأدوات المكتبية وعمره لم يتجاوز العاشرة، وفى عام ١٩٥٤ التحق بالخدمة العسكرية لمدة ثلاث سنوات.

بدأت علاقة العربي بالصناعة بإنشاء مصنع صغير للألوان والأحبار، ثم قام بتحويل مجال عمله من تجارة الأدوات المكتبية إلى تجارة وصناعة الأجهزة الكهربائية، وسافر إلى اليابان للحصول على توكيل من إحدى الشركات الكبرى في صناعة الالكترونيات، وبعد عودته أنشأ مصنعا، ودخل انتخابات "الغرف التجارية" ليصبح رئيسا لها لمدة ١٢ عاما، واتجه إلى السياسة لفترة قصيرة، عندما أصبح نائبا في مجلس الشعب "البرلمان" عن دائرتي السيدة زينب وقصر النيل، في تجربة وحيدة رفض أن يكررها بعد ذلك.

ويفتخر الحاج محمود العربي بأنه ولد لأسرة فقيرة لم تكن تمتلك أي شبر من الأرض، وكل ما استطاعت أن تقدمه الأسرة لابنها هو إلحاقه بـ "كتاب القرية" عندما بلغ من العمر ٣ سنوات، وبدأ الابن في حفظ القرآن، الذي علمه الصدق والأمانة والفرق بين الحلال والحرام، ما ساعده على بناء سمعة طيبة اشتهر بها في جميع مراحل حياته.

التاجر الصغير

بدأ العربي التجارة في سن صغير جدا بالتعاون مع أخيه الأكبر، الذي كان يعمل بالقاهرة، وعن تلك الفترة يقول العربي: "كنت أوفر مبلغ ٣٠ أو٤٠ قرشا سنويا أعطيها لأخي لكي يأتي لي ببضاعة من القاهرة قبل عيد الفطر، وكانت هذه البضاعة عبارة عن ألعاب نارية وبالونات، وكنت أفترشها على "المصطبة" أمام منزلنا لأبيعها لأقراني وأكسب فيها حوالي ١٥ قرشا، وبعد ذلك أعطى كل ما جمعته لأخي ليأتي لي ببضاعة مشابهة في عيد الأضحى، وبقيت على هذا المنوال حتى بلغت العاشرة، حيث أشار أخي على والدي أن أسافر إلى القاهرة للعمل بمصنع روائح وعطور وكان ذلك في عام ١٩٤٢م ، وعملت به لمدة شهر واحد وتركته لأني لا أحب الأماكن المغلقة والعمل الروتيني".

بعد ذلك انتقل العربي للعمل بمحل بحي الحسين وكان راتبه ١٢٠ قرشا في الشهر، واستمر في هذا المحل حتى عام ١٩٤٩ ووصل راتبه إلي ٣٢٠ قرشا، بعدها فضل العمل في "محل جملة" بدلا من المحل "القطاعي" لتنمية خبرته بالتجارة وكان أول راتب يتقاضاه في المحل الجديد ٤ جنيهات وعمل فيه لمدة ١٥ عاما، ارتفع خلالها راتبه إلى ٢٧ جنيها، وكان مبلغا كبيرا آنذاك حيث تمكن من دفع تكاليف الزواج.

وفي عام ١٩٦٣م سعى العربي للاستقلال بنفسه في التجارة، لكن لم يكن لديه ما يبدأ به، ففكر هو وزميل له بنفس العمل، أن يتشاركا مع شخص ثري، على أن تكون مساهمته هو وصاحبه بمجهودهما، بينما يساهم الطرف الثاني بأمواله، وكان رأس مال المشروع ٥ آلاف جنيه، وهكذا أصبح لديه أول محل بمنطقة "الموسكي" بالقاهرة، والذي مازال محتفظا به حتى الآن.

سر المهنة

بعد أن بدأ العربي عمله الجديد بثلاثة أيام فقط مرض صاحبه وشريكه لمدة عامين، أدار خلالها المحل بمفرده ونمت تجارته بسرعة كبيرة فحقق محله أرباحاً تفوق أرباح ١٠ محلات مجتمعة واشتهر العربي بأمانته وهي سر نجاحه منقطع النظير.

واستمرت الشراكة عامين، ولكن تخللها خلاف حول إخراج الشريك الثالث المريض، وهو ما اعترض عليه العربي، وفي النهاية فضت الشركة، وكان المحل من نصيب الشريكين الآخرين، واشتري العربي وشريكه محلا آخر، وعاد الشركاء القدامى ليعرضوا عليه محلهم مرة أخرى، وبذلك أصبح يمتلك محلين بدلا منذ محل واحد ومعه أبناء شريكه المريض، ثم جاء بإخوته جميعا ليعملوا معه، بعد أن توسعت تجارته، ونجحت الشركة وحولها إلى "شركة مساهمة".

كانت تجارة العربي تقوم أساسا على الأدوات المكتبية والمدرسية، ولكن الحكومة قررت في الستينات صرف المستلزمات المدرسية للتلاميذ بالمجان، وهو ما يعني أن تجارة العربي لم يعد لها وجود، فاستعاض عنها بتجارة الأجهزة الكهربية، خاصة أجهزة التليفزيون والراديو والكاسيت، وحول العربي تجارته بالكامل إلى الأجهزة الكهربائية في منتصف السبعينات مع انطلاق سياسة "الانفتاح الاقتصادي"، وفكر في الحصول على توكيل لإحدى الشركات العالمية، لكن وجود الأدوات المكتبية في محلاته كان يقف حائلا دون ذلك، إلى أن تعرف على أحد اليابانيين الدارسين "بالجامعة الأمريكية" بالقاهرة، وكان دائم التردد على محلاته، وكان هذا الشخص الياباني يعمل لدى شركة "توشيبا" اليابانية، فكتب تقريرا لشركته، أكد فيه أن العربي هو أصلح من يمثل توشيبا في مصر، فوافقت الشركة على منحه التوكيل.

وفي عام ١٩٧٥م زار العربي اليابان، ورأى مصانع الشركة التي حصل على توكيلها، وطلب من المسؤولين فيها إنشاء مصنع لتصنيع الأجهزة الكهربائية في مصر وهو ما تم فعلا، على أن يكون المكون المحلي من الإنتاج ٤٠٪ رفعت لاحقا إلى ٦٠٪ ثم ٦٥٪ حتى وصلت إلى ٩٥٪، ومع تطور الإنتاج أنشأ شركة "توشيبا العربي" عام ١٩٧٨م.

وفي عام ١٩٨٠م انتخب العربي عضوا بمجلس إدارة "غرفة القاهرة"، واختير أمينا للصندوق، ثم انتخبت رئيسا "لاتحاد الغرف التجارية" عام ١٩٩٥م.

"السياسة مضيعة للوقت"

أما عن أسباب عزوفه عن عالم السياسة فيقول العربي: "أنا في الأصل تاجر ودخلت الصناعة من باب التجارة الذي أفهم فيه، وفى الثمانينيات طلب مني محافظ القاهرة آنذاك أن أرشح نفسي لمجلس الشعب وألح في الطلب، ولكني رفضت رفضا قاطعاً، ثم طلب مني المحافظ التالي، وبعد طول إلحاح منه وافقت ودخلت البرلمان لدورة واحدة، لكنني أرى أن عضوية مجلس الشعب كانت مضيعة للوقت بالنسبة لي، وكان مصنعي ومتجري أولى بي، فللسياسة رجالها وأنا لست منهم".

وإذا كان العربي قد بدأ تجارته بعامل واحد إلا أنه أصبح اليوم لديه ١٣ ألف عامل، ويطمح في أن يصل هذا الرقم إلى ٢٠ ألف في ٢٠١٠م، موضحا أن الشركة الأم باليابان يعمل بها ١٨٠ ألف موظف، ويتمنى أن يصل لهذا الرقم في مصر لمساعدة الشباب والمساهمة في القضاء على البطالة.

ويؤكد الحاج العربي أن موظفي شركاته يحصلون على رواتب مجزية تتفاوت حسب الكفاءة والمؤهل والخبرة، ويرفض تماما أن يعمل في شركاته أي شخص مدخن، ويشترط ذلك ضمن شروط التعيين، كما يرفض التعامل مع أي تاجر إسرائيلي، مؤكدا أنه ما دامت مشكلة احتلال الأراضي الفلسطينية باقية، فإنه لن يتعامل مع أي تاجر من إسرائيل.

وأخيراً يبقى الحاج محمود العربي رمزا من رموز الاقتصاد وتبقى رحلة كفاحه وعصاميته قدوة للأجيال وتأكيدا لقيمة العمل والاجتهاد باعتبارهما الطريق الوحيد لتحقيق النجاح كما تبقى تجسيدا لمقولة "أن السماء لا تمطر ذهبا ولا فضة".

لا تنظم حياتك وافعل ما تريد..

لا تنظم حياتك كما تقول الكتب وينصح الفلاسفة والمرشدين، فأنت بطبعك فوضوي وعشوائي وحر، وتحب أن تكون كذلك. لا تنظر إلى الحالات المثالية والنموذجية فهي متعبة مثيرة للإكتئاب والطفش.

لنفرض مثلاً أنك تريد أن تشرب بعض الماء، وحتى تستطيع أن تشرب الماء يجب عليك أن تعرف مكانه، تشتريه، أو تراه، تتأكد من مصدره، ونظافته، تنهض وتحضره. حين تهم بشربه، لابد أن يكون رأسك فوق معدتك وأن تستخدم يدك وتفتح فمك وتنوي شربه بنية خالصة من قلبك.

لذا إن إردت شرب الماء، إشرب كما تريد. ولكن هناك بعض الأمور النظامية البسيطة يجب أن تعطيها بعض الإحترام والإعتبار. قوانين سهلة جدا، خطوات قليلة وأمور وأولويات تنظيمية بسيطة تكون خياراتك دائما محدودة تجاهها، إذا تعودت على أدائها تصبح غير محسوسة وقد تؤديها بدون أن تعلم. وهذا حقيقة مع كل شيء تفعله في حياتك، في كل أمورك.

هكذا، يجب أن تنتظم وتضع بضع ساعات من يومك الطويل، للصلاة، والعمل والتفكير إضافة إلى الأكل والنوم وبعض الإحتياجات البشرية الاخرى. بعد هذا عش بعشوائية وحرية، كما تريد.

Audi
Vorsprung durch Technik

Driven by ambition.
Defined by success.

The Audi A6 2.0 TFSI. Starting from US$ 44,620.

When performance is measured in moments, every single one counts in the Audi A6.
The innovative 2.0 TFSI engine delivering 180 hp, rewards those who lead from the front.

4-zone automatic air conditioning | walnut wood inlays | driver information system
Parking system plus | multifunctional leather steering with shift paddles
Full LED headlights* | glass sunroof* | Bluetooth interface* | Audi music interface*

* Optional

For more information visit www.audi-me.com/A6 or contact your local dealer.

ثمانية نصائح من أجل تسويق الكتروني ناجح!

إسراء حيدر

ثمانية نصائح من أجل تسويق إلكتروني ناجح!

لا يقتصر التسويق الالكتروني على مجرد إنشاء صفحة على الفيسبوك أو وضع إعلانات من خلال غوغل. فيما يلي بضعة نصائح لزيادة التعريف بعلامتكم التجارية وإبرازها في حال رغبتم في التسويق عبر الانترنت.

قد تصعب أحياناً معرفة كيفية إدارة شؤونك وأعمالك في عالم الانترنت، وبخاصة إذا رغبت في بيع أو تسويق سلعة أو خدمة عبره. فهناك العديد من المواقع والأدوات والاستراتيجيات التي تعدك بكثيرٍ من الزبائن وعقود الشراء. بعضها قد ينجح بالفعل لكن تبقى الحقيقة هي أن التسويق بواسطة الانترنت يتجاوز مجرد إنشاء صفحة على الفيسبوك أو وضع بضعة إعلانات على موقع غوغل. فجوهر التسويق عبر الانترنت يكمن في خلق تعريفٍ وتميّز كبير جداً للعلامة التجارية بحيث يصبح وجودها معروفاً لدى الزبائن حتى وإن لم يقوموا بشرائها في اللحظة ذاتها. وهذا غالباً أكثر من كافٍ بالنسبة لأي مسؤول تسويق. فيما يلي بعض الأمور التي يجدر التفكير بها لإبراز والتعريف بعلامةٍ تجاريةٍ عند الرغبة بالتسويق عبر الانترنت...

- التسويق عبر الانترنت = التسويق على أرض الواقع. لا يجب أن ننسى أساسيات التسويق التقليدي لمجرد أننا الآن نقوم بذلك عبر الانترنت. فمازال من الضروري تحديد الزبائن المستهدفين، ومواقعهم (في هذه الحالة يهمنا معرفة المواقع الالكترونية التي يتواجدون بها)، وما هي تفضيلاتهم وهكذا.

- موقعك الالكتروني هو مركزك الرئيسي. مع انتشار مواقع التواصل الاجتماعي قد تكتفي بعض الشركات المبتدئة بإنشاء صفحة لها على الفيسبوك. ولكن السؤال هنا، كم من المعلومات عن السلعة أو الخدمة يمكنك وضعه على صفحة الفيسبوك؟ احرص على الاستثمار في موقع الكتروني لإبراز منتجاتك وخدماتك بشكلٍ ممتاز وكذلك مجموعة عملائك التي ستنمو مع الوقت.

- ابنِ هويةً ثابتةً ومميزةً لعلامتك التجارية. احرص على أن تكون هذه الهوية أو الصورة ثابتة على الانترنت بالتأكد من اتساق ما قد يجده الزبون على موقعكم الالكتروني وعلى صفحتكم على الفيسبوك. وقم دوماً بتحديث معلوماتك على كلٍ من صفحة شركتك وصفحاتك الشخصيّة فأنت بالطبع لا تريد أن يعتقد من يبحث عنك على الانترنت بأنك مازلت موظفاً لدى شركتك السابقة لمجرد نسيانك تحديث صفحة الـ LinkedIn الخاصة بك.

- إن وسائل الإعلام الاجتماعي يجب أن تبقى اجتماعية. لتقوم بالتسويق الالكتروني بشكل فعال ينبغي أن تتفاعل مع عملائك عبر وسائل التواصل الاجتماعي. اطلب رأيهم في وجبة الطعام المقدمة أو في السترة التي اشتروها. إن التواصل مع زبائنك عبر الانترنت يتطلب الوقت والمتابعة وتقديم الحوافز فتأكد من توفر العناصر الثلاث تلك لديك. إذ لا فائدة تجنى من وجود ١٠/٠٠٠ معجب بصفحتك على الفيسبوك إن لم يشارك ويتفاعل أيٌ منهم على صفحتك.

- اصنع المحتوى الخاص بك. تجتذب الناس الصور والمعلومات المثيرة للاهتمام، والمحتوى المميّز غير المنسوخ الذي قد يروه في مواقع أخرى. كن مبدعاً لأن المدى الزمني للإبقاء على انتباه شخص على شيءٍ معين على الانترنت هو أقل بكثير منه على شيءٍ في العالم الواقعي.

- تابع وراقب. احرص على البقاء يقظاً ومتابعاً بشكل دائم فقد يقوم أحدهم في أي وقت بإعطاء تعليق أو رأي عن خدمتك أو منتجك ويتعين عليك الحرص على التواجد للإجابة والرد بشكلٍ سريع سواء أكان التعليق إيجابياً أم سلبياً. يحب الناس أن يشعروا بالتدليل والاهتمام خاصة على الانترنت لذا لو قام أحدهم مثلاً بامتداح مطعمك عليك أن تقوم بشكره على أقل تقدير. كما تعطيك المتابعة والمراقبة الدائمة مؤشراً عن مدى نجاح حملاتك التسويقية فتقوم بتحسينها في المرة المقبلة.

- جرب واختبر دائما تقنيات جديدة. إن التسويق ليس بالحل السريع أو الطريقة المحددة التي تناسب الجميع. فحتى إن كانت إعلانات الفيسبوك قد أفادت منافسيك إلى حدٍ بعيد قد لا تنجح هذه الطريقة لمنتجك أنت، لذا تأكد أولاً من إجراء بحوثك حول وسائل التسويق التي ترغب باستخدامها ولا تنفق كل ميزانيتك مرة واحدة في وسيلةٍ واحدة. كما أن ما يعدَّ ناجحا اليوم قد لا يكون كذلك غداً كون وتيرة التغيير في عالم الانترنت عالية جداً. وقد يكون كل زبائنك اليوم مستخدمين للفيسبوك ثم يقررون فجأةً في الغد أن يتحولوا لاستعمال Google+ . يجب أن تكون مستعداً لمثل ذلك.

- ابق على اطلاعٍ دائم على آخر المستجدات. يتطلب التسويق عبر الانترنت أن تكون على دراية ليس فقط بما هو جديد في مجال عملك فحسب بل في المجالات الأخرى كذلك، كمعرفة مثلاً المواقع الأكثر

أمة تقرأ من جديد

زكرياء قطوش - الجزائر

"القراءة وحدها هي التي تُعطي الإنسان الواحد أكثر من حياة واحدة؛ لأنها تزيد هذه الحياة عمقاً، وإن كانت لا تطيلها بمقدار الحساب" (عباس محمود العقاد).

أول ما ارتبطت الأمة المحمدية بدينها ، كانت كلمة " اقرأ" ذلك الخيط الذي ربط السماء بالأرض ،خيط جعل قوما في الصحراء يبنون حضارة لازالت أنوارها تشع حتى بعد مرور كل هذه القرون .

إنها كلمة نفتخر بها ، كلمة جعلتنا أمة علم ، جمعت شتات العرب ، وأنارت عقولهم ، وزينت الدنيا باختراعاتهم وابتكاراتهم. إن لهذه الكلمة معنى يحيي النفوس ، ويغذي العقول .

لن يصلح زمان هذه الأمة إلا بما صلح أولها ، وهذا يعني أننا يجب ان نعود للمفتاح . إن القراءة مفتاح كل علم ، وباب كل خير ، لهذا علينا جميعا أن نجعل من القراءة وصية نوصي بها كل نقابله ، وكل من نعرفه ولا نعرفه . وقد سئل أحد العباقرة : لماذا تقرأ كثيرا ؟ فأجابهم : " لأن حياة واحدة لا تكفيني " .

ولعل من أجمل ما قيل في القراءة ما كتبته مؤسسة "سكوت فورسمان" (Scott Foresman) في معرض الكتاب الدولي للقراءة الذي عقد في سانتياغو العام 1997 تحت عنوان "سوف أغير العالم":

"سوف أغير العالم بطفل في وقت ما، سوف أعطي هذا الطفل هدية لا تنتهي لذتها أبداً، هدية تجعل العالم بين يديه وتجعله أثرى وأغنى. هديتي هي القراءة التي سوف تفتح العينين وتوقظ الأحلام بالقصص التي تجعل الأطفال يشعرون وينمون ويفكرون. لا شيء يوقفني، ولن أسلو ذلك، لأن قلبي يعرف معنى القراءة، وأي قوة هي".

إننا نعلم جميعا أن الانسان العربي الأقل قراءة في العالم ، ولكن مع ذلك نستطيع أن نغير الوضع ونحمل راية القراءة من جديد ، ونجعل شعارنا " أمة تقرأ من جديد ... أمة تنهض من جديد".

عموماً فإن التسويق عبر الانترنت يماثل ترحيبك بزبائنك لدى دخولهم متجرك. فعليك أن تقابلهم بابتسامة مريحة وأن تعرف عن نفسك.

شهرةً ورواجاً من حيث عدد زوارها، وكذلك وجود موقع دليل اتصالات وأرقام هواتف جديد يستحسن أن تسجل أرقام شركتك به وما إذا كان هناك موقع تواصل اجتماعي جديد ينبغي عليك الاشتراك به.

وعموماً فإن التسويق عبر الانترنت يماثل ترحيبك بزبائنك لدى دخولهم متجرك. فعليك أن تقابلهم بابتسامة مريحة وأن تعرف عن نفسك لكن تتفادى إغراقهم بسيلٍ من الأسئلة وملاحقتهم خلال تجوالهم. أي أنه يتعين عليك ترك انطباعٍ جيدٍ لديهم حتى إن لم يقوموا بشراء شيءٍ. لقد تغير وتطور مفهوم التسويق على مر السنين وكرواد أعمالٍ جدد يجب أن نتذكر دائماً أنه بسبب هذه الثورة الالكترونية لم يعد بالإمكان الاعتماد على الإعلانات والكتيبات فقط. فقد تحولت الكلمة المتناقلة بين الناس أو "Word of Mouth" إلى الكلمة المتداولة على الانترنت أو "Word of web"، والزبائن هم الذين يأتون بالوسائل التسويقية الجديدة دون أن ندرك ذلك. علينا أيضاً أن نتعلم كيفية التكيف وتقبل حقيقة أن "التسويق عبر الانترنت" سيصبح بنداً أساسياً في ميزانيتنا السنوية.

كيف تحقق أحلامك؟

د. ابراهيم الفقي
رحمه الله

كيف تحقق أحلامك؟

ما هو الشيء الذي تتمناه أكثر من أي شيء آخر في هذه الدنيا ؟
ربما يكون حلمك هو أن تبدأ عملك الخاص أو أن تسافر حول العالم أو تقوم بتأليف كتاب أو حتى تستطلع إمكانيات اختراع جديد كانت فكرته مختمرة في رأسك, وكنت تقوم دائما بتأجيل تنفيذ الفكرة, هناك أفكار عظيمة تموت حتى قبل أن تولد, وذلك لسببين رئيسيين :
أول شيء يمنع الناس من تحقيق أحلامهم هو ما أطلق عليه (السم الحلو) وقد خطر هذا الاسم في ذهني عندما ذهبت إلى حديقة الحيوانات, وشاهدت ثعباناً جميلاً جداً, وكتب على اللوحة المثبتة على بيت الثعابين (خطر) .. واندهشت كيف يكون شيئاً جميلاً بهذا الشكل يحتوي على مثل هذا السم القاتل بداخله.
أما بالنسبة للناس فـ (السم الحلو) لن يأتيهم من أعدائهم, حيث أنهم يتذمرون من الآخرين ومحاولتهم لكي يهدموا أحلامهم, ولكن العكس هو الصحيح فـ (السم الحلو) يأتي من الناس المحيطون بهم والمهتمون بأحوالهم من أصدقاء أو جيران أو حتى من أفراد العائلة لأنهم سيسببون لهم كل الأسباب التي من أجلها ستفشل أفكارهم, وكيف أنهم سيكونون عرضة للسخرية والاستهزاء لو قاموا بتنفيذها ..كما أن بعض الناس من الممكن أن تنتقد أحلامنا بدافع الغيرة فقط, وغالباً ما ينتقدون الأحلام بدون وعي استنادا على قيمهم ومعتقداتهم الشخصية بصرف النظر عن قيمنا واعتقاداتنا نحن, وبالرغم من أن نصائحهم تكون نابعة بصدق من داخلهم إلا أنها من الممكن أن تسبب الكثير من الأذى بالضبط مثل الثعبان الجميل ذو السم القاتل.

الشيء الثاني والعقبة الأساسية التي تمنعك من تحقيق أحلامك هو أنت نفسك ...قال دكتور "روبرت شولر" في كتابه قوة الأفكار " المكان الوحيد الذي تصبح فيه أحلامك مستحيلة هو داخل أفكارك أنت شخصياً ".
هل تتذكر أيَّ مرة كنت فيها تريد عمل شيئاً معيناً, ولكنك قلت لنفسك " لا .. أنا لا استطيع عمل ذلك " وأقنعت نفسك أن تترك هذا الحلم .. ما الذي يمنعك أو يمنعني أو يمنع أي شخص من تحقيق الأحلام الذاتية ؟ والإجابة في كلمتين " منطقة الأمان ".
" منطقة الأمان " عبارة عن الأشياء التي مارسناها لمدة كافية ولمرات عديدة ونشعر بالراحة والأمان عندما نكررها مرة أخرى, ولو عندنا فكرة أو حلم سيخرجنا من منطقة الأمان سنشعر بالقلق وعدم الراحة, وسنبحث عن الأسباب التي من أجلها سنتفادى عمل الشيء الجديد, والناس من الممكن أن تقول لك أن فكرتك لا قيمة لها, ويعطونك العديد من الأسباب التي من أجلها لن تنجح هذه الفكرة, ولكنك الوحيد الذي يملك القوة لكي يقبل أو يرفض ما يقال لك.
وقال ويلي جولي في كتابه بعنوان " تلزمك دقيقة واحدة فقط لتغيّر حياتك " .. " إذا استطعت تكوين الحلم في ذهنك وزرعه في قلبك, ولا تدع فرصة لشكوكك أن تخمده, فمن الممكن أن يصبح حلمك حقيقة ".
عندما كان عمري ست سنوات كان لديّ حلمين كبيرين :
الحلم الأول هو أن أصبح بطل مصر في لعبة تنس الطاولة, وكنت أتابع الأخبار يومياً على أمل أن أسمع أيَّ خبر عن دورات في مدينة الإسكندرية حيث كنت أقيم, وكنت أشاهد كل بطولة, وأذهب مبكراً وأظل لآخر دقيقة, وكنت أراقب أبطال اللعبة في حركاتهم وتصرفاتهم وطريقة لعب كل منهم وأحلم أن أكون مثلهم.
وبعد عدة سنوات قررت الانتظام في فريق, وخضت محاولات تجريبية في أكثر من "٢٠" نادي رياضي ورفضوني جميعهم, وأخيرا قال لي أحد المدربين " سأدربك, ولكن بشرط " .. فسألته " وما هو هذا الشرط ؟ ".. فرد وقال " سنتدرب ٦ ساعات يومياً لمدة سنة كاملة, ولن تشترك في البطولات قبل أن أشعر أنك فعلاً مستعداً لذلك " وقبلت الشرط بدون تردد, وبدأنا التدريبات العقلية والبدنية وبعد ٦ شهور فقط قال لي المدرب " الآن سنخوض أول تجربة " وكان قد تبقى في ذلك الموسم دورتين فقط, ولدهشة الجميع كسبت المركز الأول في الدورتين.
وفي المرسم التالي أحرزت المركز الأول في جميع الدورات بما فيهم البطولة القومية, وأصبحت بطلاً لمصر, ومثلت بلدي في بطولة العالم بألمانيا الغربية عام ١٩٦٩ وحققت أول أحلامي لثقتي أنني قادر على عمل ذلك وفعلاً نجحت.
قالت اليانور روزفلت " يكون المستقبل للذين يؤمنون بجمال أحلامهم " .. فابدأ من اليوم بتكوين أو إعادة تكوين أحلامك .. احلم أحلام كبيرة, وكما قال جوثا " لا تحلم أحلام صغيرة, فإنها ليست لها قوة لدفع الأشخاص ".
والآن إليك هذه الطريقة التي توصلك لتطوير قوة أحلامك :

كيف تحقق أحلامك؟

ما هو الشيء الذي تتمناه أكثر من أي شيء آخر في هذه الدنيا ؟
ربما يكون حلمك هو أن تبدأ عملك الخاص أو أن تسافر حول العالم أو تقوم بتأليف كتاب أو حتى تستطلع إمكانيات اختراع جديد كانت فكرته مختمرة في رأسك, وكنت تقوم دائما بتأجيل تنفيذ الفكرة, هناك أفكار عظيمة تموت حتى قبل أن تولد, وذلك لسببين رئيسيين :
أول شيء يمنع الناس من تحقيق أحلامهم هو ما أطلق عليه (السم الحلو) وقد خطر هذا الاسم في ذهني عندما ذهبت إلى حديقة الحيوانات, وشاهدت ثعباناً جميلاً جداً, وكتب على اللوحة المثبتة على بيت الثعابين (خطر) .. واندهشت كيف يكون شيئاً جميلاً بهذا الشكل يحتوي على مثل هذا السم القاتل بداخله.
أما بالنسبة للناس فـ (السم الحلو) لن يأتيهم من أعدائهم, حيث أنهم يتذمرون من الآخرين ومحاولتهم لكي يهدموا أحلامهم, ولكن العكس هو الصحيح فـ (السم الحلو) يأتي من الناس المحيطون بهم والمهتمون بأحوالهم من أصدقاء أو جيران أو حتى من أفراد العائلة لأنهم سيسببون لهم كل الأسباب التي من أجلها ستفشل أفكارهم, وكيف أنهم سيكونون عرضة للسخرية والاستهزاء لو قاموا بتنفيذها ..كما أن بعض الناس من الممكن أن تنتقد أحلامنا بدافع الغيرة فقط, وغالباً ما ينتقدون الأحلام بدون وعي استنادا على قيمهم ومعتقداتهم الشخصية بصرف النظر عن قيمنا واعتقاداتنا نحن, وبالرغم من أن نصائحهم تكون نابعة بصدق من داخلهم إلا أنها من الممكن أن تسبب الكثير من الأذى بالضبط مثل الثعبان الجميل ذو السم القاتل.

١- دوّن عشرة أشياء تتمنى أن تحققها.
٢- اكتبهم بالترتيب حسب أهميتهم لك, الأكثر أهمية ثم الأقل فالأقل.
٣- اجلس في مكان هادئ ومريح بحيث لا يزعجك أحد لمدة ١٥ دقيقة.
٤- تنفس بارتياح وبعمق, املأ رئتك بالهواء ومع تفريغ الهواء أخرج أيَّ توتر من جسمك .
اجلس في وضع مريح تماماً, وأغمض عينيك وقم بالتركيز على كل جزء من جسمك وتخيَّل أنك تنزل سلما يحتوي على عشر درجات, ومع كل درجة تنزلها تشعر بارتياح واسترخاء أكثر, على الدرجة العاشرة اترك نفسك تماماً واشعر بالارتياح وأطلق أيَّ توتر.
- على الدرجة التاسعة أشعر بارتياح أكثر واسترخاء أكثر.
- على الدرجة الثامنة راحتك تزيد أكثر.
- على الدرجة السابعة استرخي أكثر.
- على الدرجة السادسة استرخاء أكثر.
- على الدرجة الخامسة راحة أكثر.
- على الدرجة الرابعة استرخاء أكثر.
- على الدرجة الثالثة راحة أكثر.
- على الدرجة الثانية استرخاء أكثر.
- على الدرجة الأولى في غاية الارتياح والاسترخاء التام.
تخيّل أن أمامك باب .. إلمس الباب, إفتحه, لاحظ النور الذى وراءه .. هذا هو نور مستقبلك, اعبر من خلال الباب وابدأ في المشي في حياتك المستقبلية تجاه هدفك, استمر في المشي في خط إطارك الزمني إلى أن تصل للمكان والزمان الذي تحقق فيه حلمك, لاحظ أين أنت بالضبط .. من هم الذين حولك .. ماذا ترتدي, لاحظ كل شي تراه, وكل شيء تسمعه, وعندما تحقق حلمك لاحظ ما الذي تقوله لنفسك بالضبط, لاحظ إحساساتك, لاحظ تنفسك, لاحظ الجو المحيط بك, ولاحظ درجة حرارة الحجرة التي أنت بها, اشعر بكل شيء, بكل جوارحك.
والآن كوّن صورة لنفسك بعدما قمت بتحقيق هدفك .. قم بتكبير هذه الصورة واجعلها قريبة منك أكثر, وأضف إليها كل ألوانك المفضلة, قم بإعطاء هذه الصورة شيئا من الطاقة بان تأخذ نفساً عميقاً ثم تطلق سراح هذا النفس في الصورة, وقم بعمل ذلك ثلاث مرات .. انظر إلى الصورة تسبح من فوقك.
والآن اترك صورتك وأنت تحقق حلمك وعد " على خطك الزمني " للحاضر وانظر
لصورتك التي ستكون عليها في المستقبل وهي الصورة التي تنتظر منك أن تصل
إليها.
خذ لحظة اشكر فيها عقلك الباطن واشكر الله الذي مدك بكل هذه القوة لتحقيق حلمك, أغمض عينيك وابدأ الآن في صعود السلم وفي كل خطوة سيكون عندك طاقة أكبر وثقة أكثر وستشعر بزيادة في الانتعاش.
- الدرجة الأولى ثقة أكثر.
- الدرجة الثانية قوة أكثر.
- الدرجة الثالثة ثقة أكثر بنفسك وبقدراتك على النجاح.
- الدرجة الرابعة طاقة أكثر ويزداد تنفسك قوة.
- الدرجة الخامسة طاقة أكثر.
- الدرجة السادسة ثقة أكثر وقوة أكثر وطاقة أكبر.
- الدرجة السابعة طاقة أكبر وثقة أكثر.
- الدرجة الثامنة طاقة أكبر وقوة.

- الدرجة التاسعة طاقة أكبر وعندما تصل الى الدرجة العاشرة افتح عينيك واجلب معك كل المعرفة وكل القوة وكل الثقة التي تحتاجها لتحقيق حلمك.
- أهنئك أنت الآن مررت بتجربة النموذج القوي في " إيجاد مستقبل ايجابي ."
كرر هذا التمرين مع كل حلم من أحلامك, وقم بالتدريب عليه عدة مرات بقدر المستطاع لأن هذا التدريب من الممكن أن يقوم بعمل المعجزات في حياتك كما حدث معي أنا شخصياً.
ابدأ اليوم واحلم أحلام كبيرة .
اقرأ عن سير الناجحين, واشعر بنجاحهم, وتخيّل نفسك تحقق إنجازاتهم, احذر من لصوص الأحلام, احذر " السم الحلو" لا تعطي الفرصة لأي شخص ولا حتى لنفسك أو أي شيء أن يسلبك أو يسرق منك أحلامك .. دع خيالك يسبح على هواه, لأن خيالك له القوة التي من الممكن أن تساعدك على تغيير حياتك, ثق بنفسك وكرر كثيراً " في استطاعتي أن أنجح .. أنا واثق من قدرتي على النجاح " وستصل بإذن الله لأعلى الدرجات.

اقرأ عن سير الناجحين, واشعر بنجاحهم, وتخيّل نفسك تحقق إنجازاتهم

قوس قزح

جنات الكردي

نعل غاندي:
يُحكى أن غانـدي كان يجري بسرعة للحاق بقطار وقد بدأ القطار بالسير, وعند صعوده القطار سقطت من قدمـه إحدى فردتي حذائه فما كان منه إلا خلع الفردة الثانية وبسرعة رماها بجوارالفردة الأولى على سكة القطار فتعجب أصدقاؤه!!!؟
وسألوه ماحملك على مافعلت؟ لماذا رميت فردة الحذاء الأخرى؟
فقال غاندي الحكيم :أحببت للفقير الذي يجد الحذاء أن يجد فردتين, فيستطيع الإنتفاع بهما, فلو وجد فردة واحدة فلن تفيده ولن أستفيد أنـا منها أيضا .
نريـد أن نعلم أنفسنا من هذا الدرس أنـه إذا فاتنـا شيء فقد يذهب إلى غيرنـا.
ويحمل له السعادة فـلـنـفـرح لـفـرحـه ولا نـحـزن على مـافـاتـنـا.
فهل يعيد الحزن ما فـات؟ وكم هو جميل أن نحول المحن التي تعترض حياتنا إلى منح وعطاء

حكاية النسر
يُحكى أن نسراً كان يعيش في إحدى الجبال ويضع عشه على قمة إحدى الأشجار، وكان عش النسر يحتوي على ٤ بيضات، ثم حدث أن هز زلزال عنيف الأرض فسقطت بيضة من عش النسر وتدحرجت إلى أن استقرت في حظيرة للدجاج، وظنت الدجاجات بأن عليها أن تحمي وتعتني ببيضة النسر هذه، وتطوعت دجاجة كبيرة في السن للعناية بالبيضة إلى أن تفقس.
وفي أحد الأيام فقست البيضة وخرج منها نسر صغير جميل، ولكن هذا النسر بدأ يتربى على أنه دجاجة، وأصبح يعرف أنه ليس إلا دجاجة، وفي أحد الأيام وفيما كان يلعب في ساحة حظيرة الدجاج شاهد مجموعة من النسور تحلق عالياً في السماء، تمنى هذا النسر لو يستطيع التحليق عالياً مثل هؤلاء النسورلكنه قوبل بضحكات الاستهزاء من الدجاج قائلين له: ما أنت سوى دجاجة ولن تستطيع التحليق عالياً مثل النسور، وبعدها توقف النسر عن حلم التحليق في الأعالي، وآلمه اليأس ولم يلبث أن مات بعد أن عاش حياة طويلة مثل الدجاج.
إنك إن ركنت إلى واقعك السلبي تصبح أسيراً وفقاً لما تؤمن به.
فإذا كنت نسراً وتحلم لكي تحلق عالياً في سماء النجاح فتابع أحلامك ولا تستمع لكلمات المتخاذلين لطموحك ممن حولك حيث أن القدرة والطاقة على تحقيق ذلك متواجدتين لديك بعد مشيئة الله سبحانه وتعالى.
واعلم بأن نظرتك الشخصية لذاتك وطموحك هما اللذان يحددان نجاحك من فشلك لذا فاسع أن تصقل نفسك، وأن ترفع من احترامك ونظرتك لذاتك فهي السبيل لنجاحك، ورافق من يقوي عزيمتك.

دورات تدريب إلكتروني

برامج المهارات الإدارية

طور مهاراتك الادارية من خلال

المكتبة الإدارية التفاعلية

التي تمكنك من الحصول على :

- امكانية التعلم على مدار الساعة
- اكثر من ٤٠ برنامج تدريبي
- اكثر من ٢٠٠ فلم تدريبي
- اكثر من ١١٠٠ فلم لخبراء عالميين
- اكثر من ٣٠٠ ساعة تدريبية

كن مدرباً متميزاً

استخدم الأفلام التدريبية اكثر من ٢٠٠ فيلم تدريبي بثقافة عربية

- امكانية الحصول على شهادات دولية
  City & Guilds
  ILM

متوفرة
باللغتين العربية والانجليزية

آفاق المعرفة
KNOWLEDGE HORIZON
When Excellence Meets Opportunity

www.knowledgehorizon.com

ابني مساقك التدريبي بنفسك وبسهولة عن طريق :

Knowledge Horizon®
CourseBuilder®
enterprise edition

للإستفسار يرجى الاتصال على :

الأردن : ٩٦٢٦٥٥١٨٨١٨+ موبايل : ٩٦٢٧٩٩٠٧٠٦٧٧+ ٩٦٢٧٩٩٣٣٨٨٣٣+

الإمارات : ٩٧١٤٢٩٨٠٩٩٤+ موبايل : ٩٧١٥٠٧٩٨٧٠٢٠+

سلطنة عمان : ٩٦٨٢٤٦٠٠٠٢٨+ موبايل : ٩٦٨٩٩٢٢٧٣٧١+

email: info@khjordan.com

التنفس من البطن بعمق يساعد في التخفيف الفوري للتوتر

الضحك ... يزيد من نشاط خلايا الجسم المهاجمة للسرطان والفيروسات!

أ.د. جابر بن سالم القحطاني

لقد عرّف الباحث "جورج إنجيل" من جامعة روشستر النموذج البيوسيكولوجي الذي تكون فيه الصحة محصلة للعديد من العوامل المتفاعلة سوياً, وحسب رأيه فإن الصحة تتحد من خلال تفاعل بين عوامل ضعفنا الوراثية، والمعطيات البيئية وبدأنا الحديث أولاً في علاجات الذهن / الجسد التي يمكنك تعلمها بالمنزل ومنه العلاج الذاتي وهنالك أيضا:

التنفس العميق من البطن Deep abdominal breathing :

يعتبر التنفس من الصدر تنفساً لا فائدة منه تقريباً حيث يأخذون أنفاساً ضحلة وسريعة وإعاقة عملية الاسترخاء . أما الاستنشاق عن طريق البطن بأنفاس بطيئة وعميقة فإنه لا يمد المخ بالأكسجين فحسب وإنما يساعد كذلك على إنهاء دورة الضغط العصبي ويمكن سرعة نبضات القلب وضغط الدم من العودة إلى معدلاتها الطبيعية, والمخ يفرز مسكنات الألم الخاصة به والتي تشبه في وظيفتها عمل المورفين وتسمى أندورفينات Endor-phins وإنكفالينات Endephalalins وهي عادة ترتبط بالشعور بالسعادة والمشاعر الإيجابية, وتساعد هذه الهورمونات على إطلاق وسائل "إيقاف الألم" وأثناء التنفس بعمق من البطن تضيف أنت الأكسجين إلى الدم، مما يجعل جسدك يطلق الأندورفينات ويقلل إفراز هورمونات الضغط أو التوتر العصبي .

التخيّل البصري نشاط مخفف لحدة الضغوط.

استعمل التنفس من البطن بعمق في التخفيف الفوري للتوتر بالطريقة التالية :

- استلق على ظهرك في غرفة هادئة خالية من أي شيء يشتت ذهنك .
- ضع يديك على بطنك واستنشق نفساً بطيئاً وعميقاً ومترويا ومن خلال فتحتي الأنف, فإذا وجدت يديك ترتفعان لأعلى وبطنك يتمدد، فاعلم أنك تتنفس بصورة صحيحة, أما إذا لم تصل يداك وإنما على صدرك فأنت تتنفس بصورة غير سليمة.
- عد حتى خمسة وأنت تأخذ الشهيق، ثم توقف لثلاث ثوان، ثم أخرج هواء الزفير، أثناء العد لخمسة,أبدأ هذا التمرين بتكراره عشر مرات أول مرة ثم زد العدد بالتدريج حتى تصل إلى 25 ، وكرره مرتين يومياً .

عامل الإيمان :

يقول العلماء إن الجسم البشري يملك بعداً روحياً قوياً خاصاً به, وأولئك الذين يقرون بهذه الحقيقة بإحساس قوي يكونون أقرب في التمسك بالبرامج التي تؤدي إلى الصحة المثلى, إن الإيمان بأن الشافي هو الله عز وجل يساعدك على التخلص من نوازع القلق الضارة بالصحة وعلى أن يحل محلها الإيمان المطمئن للنفس.

التخيّل البصري Visual lization :

يعرف التخيُّل البصري أيضا بالتخيّل الموجّه وهو نشاط مخفف لحدة الضغوط يمكنك القيام به حيثما تتواجد، وفي أي وقت تشاء نهاراً وليلاً, ولتخيّل عبارة عن تدفق موجات من الأفكار التي يمكنك رؤيتها أو سماعها أو استشعارها أو تذوقها، وهو تعبير داخلي عن تجاربك أو أوهامك, إنه أحد الأساليب التي يقوم من خلالها مخك بتشفير وتخزين المعلومات والتعبير عنها, والتخيُّل أيضا لغة للعواطف, واستعمال التخيّل البصري أو التصور يسمح لخيالك بالإنطلاق وامتلاك زمام الأمور بينما تركز حواسك على خلق الحالة المرغوبة من الاسترخاء داخل عقلك.

عليك اتباع الخطوات التالية نحو التخيّل البصري :

- ابحث عن مكان تشعر فيه بالراحة وتقتطع من وقتك حوالي خمس عشرة دقيقة لهذا التمرين, خذ بضعة أنفاس عميقة أثناء جلوسك أو استلقائك على ظهرك واغمض عينيك.
- تخيَّل مكانا يجعلك تسترخي ويفضل أن يكون مكاناً ذهبت إليه بالفعل حتى يسهل عليك تصوّره في ذهنك .
- واصل التنفس ببطء واحتفظ بهذه الصورة في ذهنك وبينما أنت تستكشف صورتك الذهنية التي تحوي موقع الاسترخاء الذي تصورته، تخيّل أن كل الضغوط العصبية، والقلق والتوتر قد غادرت جسدك, استشعر درجة حرارة مكانك الخاص, شاهد الألوان المحيطة بك, ما هي الأصوات التي تسمعها ؟ استنشق الهواء المنعش, إلمس رقة اللحظة, استوعب جميع التفاصيل الحسية لمكانك المفضل للاسترخاء وواصل عملية التخلص من الضغوط.

استعمل التنفس من البطن بعمق في التخفيف الفوري للتوتر

- بعد حوالي خمس عشرة دقيقة، افتح عينيك ببطء وأقلم نفسك مع الأشياء المحيطة بك في الغرفة, أفرد ذراعيك وساقيك، وحرك رأسك بلطف من جانب إلى آخر وحاول أن تشعر بالتخفف من التوتر, احتفظ بهذا الشعور بالسكينة التي أصبحت داخلك الآن, سيظل سارياً معك طوال اليوم (ديبرا فلوجم بروس وَ د.هاريس مايلوين).

العلاج بالضحك :

يزيد الضحك من نشاط خلايا الجسم المهاجمة للخلايا السرطانية

والفيروسات, وهو يساعد في تخفيف حدة القلق ويقلل من إفراز الهورمونات المحدثة للتوتر العصبي ويزيد من نشاط جهاز المناعة, وفي الحقيقة، أن العديد من الأطباء يصفون حالياً العلاج بالدعابة للمرضى الذين يعانون من أمراض مزمنة, وقد يكون للضحك كذلك فائدة تشبه فوائد رياضة الإيروبيك, لقد درس "د. وليم فراي" وهو أخصائي نفساني بكلية طب جامعة ستانفورد المزايا الرياضية والبدنية والعاطفية التي يقدمها الضحك، فاكتشف أن مائة ضحكة تعادل التجديف لمدة عشر دقائق, لقد لوحظ أن الشخص البالغ يضحك حوالى 17 مرة يومياً فقط، فى حين أن الطفل البالغ من العمر 6 سنوات يضحك حوالى 300 مرة يومياً ولذا نرى الأطفال أكثر سعادة ونشاطاً من الكبار بسبب الضحك.

التأمل Meditation :

ذكر العلماء أن التأمل وسيلة حية ناجحة لخفض ضغط الدم وللقضاء على الأرق، وتسكين الألم المزمن, هذا العلاج المخفف للضغوط يسعى نحو التكامل بين العقل والجسد والروح من خلال التركيز المعتمد على التكرار الصامت لكلمة محورية (حب)، والصوت (أوم) والعبارة (السلام شفاء) أو الدعاء (حمداً لك يارب) ومع تتابع الأفكار، سوف تواصل الترنيم بانتباه شديد في الوقت الذي يسهل فيه رد الفعل الاسترخائي.

إن هذا الأسلوب يمكنه أن يوجهك إلى ما تتجاوز به الأفكار السيئة والاضطرابات التي يموج بها ذهنك المنشغل ويمكنها أن تساعدك كي تصبح متحرراً من مخاوفك وغيرها من العواطف المثيرة للقلق والتوتر. يعدَّ امتلاء الذهن منهجا في التأمل وهو يسمح لعقلك بأن يمتلئ بكل طاقته فيما يفعله في تلك اللحظة، وسواء كنت تمارس أعمال الحديقة المنزلية أو تكتب أو تستمع، فإن التركيز الشديد هو جزء أساسي من امتلاء الذهن، تماماً مثل القدرة على منع الأفكار السلبية من اقتحام اللحظة (ديبرا فلوجم بروس/ د. هاريس مايلوين).

سر النجاح

يقول "دنيس ويتلى" مؤلف كتاب "سيكولوجية الدوافع" : تتحكم قوة رغباتنا فى دوافعنا وبالتالي فى تصرفاتنا.

ذهب شاب إلى أحد حكماء الصين ليتعلم منه.. وسأله :"هل تستطيع أن تذكر لي ما هو سر النجاح؟" فرد الحكيم الصينى"سر النجاح هو الدوافع" قال الشاب :"ومن أين تأتى هذه الدوافع" قال الحكيم :"من رغباتك المشتعلة"قال الشاب :"وكيف يكون عندنا رغبات مشتعلة" وهنا استأذن الحكيم لعدة دقائق وعاد ومعه وعاء كبير من الماء, وسأل الشاب :"هل أنت متأكد أنك تريد معرفة مصدر الرغبات المشتعلة" فأجاب بلهفة "طبعا" فطلب الحكيم من الشاب أن يقترب من الوعاء وينظر فيه، وفجأة ضغط الحكيم بكلتا يديه على راس الشاب ووضعه داخل وعاء الماء!! مرت ثوان ولم يتحرك الشاب ثم بدأ يخرج راسه ببطء وعندما شعر بالإختناق بدأ يقاوم بشدة حتى نجح فى تخليص نفسه وعندما أخرج رأسه نظر إلى الحكيم وسأله بغضب :"ما هذا الذى فعلته؟" فرد الحكيم مبتسماً "ما الذى تعلمته من هذه التجربة؟" قال الشاب :"لم أتعلم شيئاً بالطبع" فقال الحكيم :"لا يا بنى لقد تعلمت الكثير, ففي الثواني الأولى أردت أن تخلص نفسك ولكن دوافعك لم تكن كافية وبعد ذلك كنت دائماً راغباً فى تخليص نفسك فبدأت فى التحرك والمقاومة ببطء ولم تنجح لأن رغباتك لم تكن وصلت لأعلى درجاتها وعندما أشرفت على الغرق أصبحت رغبتك مشتعلة لتخليص نفسك وعندئذ نجحت, لأنه لم تكن هناك قوة فى استطاعتها أن توقفك.. ثم أكمل مبتسماً :"عندما يكون لديك الرغبة المشتعلة فى النجاح فلن يستطيع أحد إيقافك".

الانضباط الذاتي طريق النجاح

الإنضباط الذاتي طريق النجاح

الانضباط الذاتي هو : السمة الأولى التي تقوم عليها حياة الانسان العملية, فبدون هذا الانضباط لا يمكن للمرء أن يحقق أي نجاح يذكر في حياته، والانضباط نعرفه كثيراً في المفهوم الشعبي :

وهو ضبط النفس أو السيطرة كما جاء في الأثر الجهاد الأكبر هو جهاد النفس , وقمع الذات يمثل الخطوة الأولى والاخيرة لتحقيق, النجاح في الحياة, لأن التراجع والتهاون والتسويف من سمات الانسان الأساسية, فترك النفس على هواها عمل مريح ومربح على المدى القصير, فإذا كنت في سهرة ممتعة ولكن كان عليك أن تستيقظ غداً لأمر هام فأنت أمام خيار ترك النفس على هواها والاستمتاع بالمكاسب الفورية التي تحققها من هذه السهرة, أو أن تجبر نفسك وتفرض عليها الالتزام بالواجب وترك المتعة المؤقتة إلى ما هو أهم منها, وإلى جانب هذه الخاصية الانسانية هناك خاصية أخرى لا تقل عنها أهمية وهي الهروب من المواجهة, فإذا كان المرء لا يستطيع أن يلقي كلمة أمام الناس يستطيع -إذا لم يمنعه دينه- أن يشرب كأسا من الخمر أو أن يأخذ جرعة من مخدر ليحصل على الاحساس المزيف بالثقة, فالهروب من مواجهة المواقف الصعبة يعطينا راحة فورية, ولكننا سندفع الثمن باهظاً على المدى المتوسط والبعيد, لأن المشكلة لم تحل,

ويتبع هذا رفض قبول الواقع كما هو والتذمر منه، إذا كان عليك اتباع حمية معينة لأي سبب صحي أو أن عليك أن تستيقظ في الصباح الباكر أو أن تلقي خطابا في جمع من الناس فلن يجدي الاصرار على رفض هذا الأمر فليس أمامنا إلا قبول الواقع كما هو, فلن يتغيّر الكون لأنه لا يعجبنا, وفي هذا السياق لا يمكن أن نغفل دور الضجر والملل الذي يصيب الناس من أداء الأعمال, حيث ينسى بعض الناس أن الملل هو جزء أساسي من أي عمل نقوم به, فكثير من الفاشلين في حياتهم يعود فشلهم إلى عدم القدرة على تحمل الملل, فهذا النوع من الناس تراه يبدأ فكرة أو مشروعا، ولكن بعد فترة قصيرة يدّب الضجر في روحه فيترك المشروع وينتقل إلى مشروع آخر، أو كما يقول المؤلف يترك ما بدأه ويستدير باحثاً عن طريق آخر يوصله إلى القمة لأنه لا يريد من أي مشروع إلا الجانب الممتع فيه, بينما لا يوجد عمل في الدنيا لا ينطوي على جانب ممل فيه.

لكن من أهم ما أعرفه في كثير منا هناك حالة تستحق التأمل وهي عملية التبرير وهذه توجد بوضوح عند مدمني الخمر وأنصاف المثقفين, وحياتنا مليئة بأمثلة كثيرة من هذا النوع, أعرف صديقا على سبيل المثال يحول أخطاءه وفشله إلى فلسفة وموقف ثقافي أو فكري، فإذا نال إنذاراً من مديره على كثرة تأخره في العمل يقول لكل من يريد أن يسمع : إن العمل بالإنتاج لا بالحضور, من المفروض أن يقيّم الإنسان بإنتاجه لا بحضوره, وهو في واقع الامر لا يريد أن يحضر ولا يريد أن ينتج, وإذا عجز عن ضبط ابنه ومنعه من التأخر والسهر خارج المنزل قال : إن التربية الحديثة تفرض ألا نكبت أطفالنا بل علينا أن نزرع فيهم الثقة ونمنحهم حريتهم، وهكذا فبدلاً من مواجهة الفشل والتصدي له يتحول هذا الفشل الى فلسفة تستحق الدفاع عنها, ولكن ما الذي يجعل الناس غير قادرين على اكتساب الانضباط الذاتي ومواجهة دواعي تدمير الانضباط الذاتي؟

هنالك ثلاث عقبات أساسية لهذا, وهي :

-1 تدليل الوالدين : وهو الدلع غير المبرر, فالمدللون في حياتهم لا يعرفون كيف يحرزون النجاح عبر العمل الجاد, فقد كان آباؤهم يقومون بكل شيء نيابة عنهم ولكن عندما يدخلون معترك الحياة الحقيقية لا يجدون آباءهم إلى جانبهم للقيام بالأعمال نيابة عنهم كما كان يحدث في الماضي.

-2 والعقبة الثانية هي النزعة للكمالية : فإذا عجز المرء أن ينجز عمله بصورة مثالية فلن يعمله أبداً, فالتفوّق الباهر هو كل شيء, أما كل شيء أو لا شيء البته.

-3 أما العقبة الثالثة فهي الشعور بالنقص : إن كثيراً من الناس لا يفرق بين الشعور بالنقص وبين كونه ناقصاً, لأنه ليس هناك شخص ناقص وإنما هناك فقط شخص أدنى من الآخرين في مهارة معينة, فإذا كنت لا أستطيع أن أسابقك في الجري فانا اقل منك في العدو فقط, ولكن ليس هناك ما يدعو لأن أشعر بالنقص أو أشعر بأني إنسان ناقص, لا تنافس الآخرين فيما هم أفضل منك فيه لأنك أنت أفضل منهم في جوانب أخرى, ولكن القول شيء والتخلص من هذه العقبات شيء آخر, وهذه بعض التقنيات الأساسية الكفيلة بمساعدتنا على تجاوز ضعف الانضباط الذاتي :

1. تحديد الهدف
2. معرفة الألم والمتعة.
3. التعوّد على مواجهة المشاكل.
4. مراجعة القيم والمبادئ.
5. التخلص من العادات.
6. التعرف على نواحي القوة والضعف في الذات.
7. التعلم من الأخطاء.

رائد التنمية في ذمة الله

أحمد يوسف

كان حادثاً مؤلماً, لكن ذلك ما حدث, فلله الحمد من قبل ومن بعد, وفاة الرائع الدكتور إبراهيم الفقي – رحمه الله – في 10 فبراير/ شباط 2012 عن عمر 62 عاماً, رحمه الله وأسكنه فسيح جناته, فتح الله على يديه الكثير من الخير, وترك أثراً بالغاً لكل من إلتقاه, أو سمع به, شغل الدنيا والناس بأفكاره الرائدة, عبّر عما يدور في داخلهم, فحرضهم على نفض الغبار عن كواهلهم والإنطلاق لحياة أجمل وغدٍ أروع.

ذلك هو الفقي – رحمه الله – راسلني الكثير من الأصدقاء معزياً في وفاته, لم أكن أعلم بما صنعه فيهم, لقد كانت مشاعرهم جياشة وحبهم له لا يوصف, حتى وسائل الإعلام بدت حزينة, وتوشحت ثوب الحداد على وفاة رائعها الفقي – رحمه الله -, ذلك يوم لم يكن لأحد أن يتكلم كثيراً لأن الكلام لا يجدى فى هذه المناسبة, وإنما تأخذك الذكريات الجميلة التى تركها الفقى لنا جميعاً والهدايا التي نعجز عن ردها إليه.

ذلك هو الفقي – رحمه الله – لقد تعلمت قيمة ما نملك من قدرات وطاقات جبارة, يوم أن بدأت أسمع له, وأصبحت متيَّما بسماع كلماته الحية, والتي غزت أعماق وجداني, لقد عرفت أنني ولدت من جديد يوم عرفته, إنه إنسان رائع أيقظ عملاقي النائم بداخلي, لم يدُر بخَلدي أنني أملك كل هذه القدرات, لقد جعلني أنظر للحياة من منظار واسع, يتسع للجميع, ويتعالى على الأحداث السخيفة التي تواجهنا كل يوم, لكننا لا نحسن التعامل معها.

ذلك هو الفقي – رحمه الله – يعلمك أن لا تسمع لكل من يمكنه أن يحبطك, أو يحطم أحلامك, ويحذرك من تأثيرهم عليك في الحياة, حتى في يوم وفاته لم يفته أن يكتب لك وصيته لمن أحبهم, حتى من لا يعرفهم, فقال: "ابتعد عن الأشخاص الذين يحاولون التقليل من طموحاتك بينما الناس العظماء هم الذين يشعرونك أنك باستطاعتك أن تصبح واحدا منهم."

ذلك هو الفقي – رحمه الله – تكلم كثيراً وسافر كثيراً ليعلم غيره مباديء النجاح في الحياة, لم يكن ليتوقف عن رسائل الأمل والتفاؤل التي يرسلها للجميع, ويحثهم على أن يعيشوا بالحب والأمل والتفاؤل, يدعوهم ليفجروا طاقاتهم لبناء أنفسهم وبناء الكون من حولهم, يعلمهم ليكونوا قمة فى الإيجابية والطموح, وأن لا يبددوا أعمارهم سدى, لأنهم يحيون حياة واحدة, فلما يضيعوها سدى.

ذلك هو الفقي – رحمه الله – لم يترك لأحد حجة أن لا يبلغ دين الله للعالمين, بالأقوال والأفعال, بالممارسة الصحيحة, بمراقبة النفس لفعل كل ما هو جميل ومحاسبتها, لم يترك لأحد حجة في أن يعمل ولا يتوقف عن العمل لنفسه, وأهله ودينه, وأن لا يبخل بالخير على أحد, فهذه الغانية التي دخلت الجنة في كلب سقته الماء, رحمت عطش الكلب الشديد, فرحمها الله, رسائل مهمة كنا بحاجة لمن يفجرها في أعماقنا, بأسلوب راقي ومعاملة صادقة.

ذلك هو الفقي – رحمه الله – كل من عرفه أحبه, حتى من اختلف معه, لكننا نتذكر مصيبتنا في الحبيب المصطفى – صلى الله عليه وسلم – رسول الإنسانية ومعلم البشرية الخير, الذي تعلم الفقي وتعلمنا جميعاً منه, فتهون علينا كل مصيبة, فرحمك الله وأسكنك فسيح جناتك.

PIONEERS ACADEMY

FINANCE ACADEMY

www.pioneers-academy.com

Enjoy ....

Your New Improved Performance.

Our Training Approaches.

Unbounded market apportunities.

Remarkable Experienced Trainers .

CMA Certified Management Accountat

الدورة تشمل:

- الكتاب الاصلي على منهاج Gleim
- Access Code- تمكنك من أهلية الدخول وممارسة اسئلة امتحانات شبيهه بامتحانات ال IMA.
- شهادة حضور عليها خمسة اعتمادات دولية.
- 20% خصم خاص لدورة 5/03/2012.
- 30% خصم خاص على دورة اعداد البيانات المالية وفق معايير المحاسبة الدولية ومعايير الابلاغ المالي الدولية IFRS على دورة 18/03/2012.

Clients's Testimonials

Join & Get Awards

Course Outline

Date : 5 - 3 - 2012

Time : 6:00 - 9:00 PM

Venue : PIONEERS Academy Building

+962 6 5150843
+962 6 5150844
+962 797299244

Find us
Pioneersacademy

Our International Authorizations

PROMETRIC · Adobe Authorised Training Center · CEH · PEARSON VUE · ICDL

WHEN THE QUALITY OF TRAINING DOES MATTER

مؤسسة DubaiSME 100 تعلن قائمة بأفضل مئة شركة صغيرة ومتوسطة

أعلنت DubaiSME 100 عن تصنيفها لافضل 100 شركة صغيرة ومتوسطة (SMEs) في دبي بهدف تعزيز النمو الاقتصادي في الإمارة.

لقد تم اختيار الفائزين ال 100 من مجموعة أولية مكونة من 1,092 شركة, 62% منها من قطاع الخدمات, 13% منها في القطاع الصناعي و 25% تنتمي الى القطاع التجاري. خمسة عشر بالمائة من هذه الشركات صنفت كشركات صغيرة جدا (micro), 52% كشركات صغيرة و 33% كشركات متوسطة الحجم.

يقول Alexandar Williams مدير قسم السياسات والتخطيط الإستراتيجي: "ان الهدف من هذا التصنيف هو تعزيز ثقافة التطور و المنافسة فيما بين الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم, والتي تمثل 95% من الشركات في دبي, 40% من القوة العاملة فيها و 42% من الناتج المحلي الإجمالي (GDP) السنوي للامارة. ان التصنيف يصنف الشركات وفق مستوى الاداء و التطوير فيها، وهذا يعطي فرصة للشركات الصغيرة و المتوسطة المصنفة لمعرفة مكانتها من هذه الناحية ,مما يدفعها لاتخاذ خطوات لتطوير أدائها ولتحسين ترتيبها في نهاية المطاف."

ويتضح مما سبق أن DubaiSME لا تعتمد قوة المركز المالي وحسب في تقييمها للشركات.

يقول Williams : "اننا نصنف الشركات استنادا إلى معلومات مالية وغير مالية, بما فى ذلك معايير الإبتكار فيها, وتطويرها للعنصر البشري, وتوجهها نحو العالمية." ويستطرد قائلا: "نستخدم في تقييمنا للشركات طريقة نحب ان نسميها 3-Is ، حيث نعتمد 3 ركائز للتقييم وهي النوايا، وروح المبادرة وحجم التأثير. وهكذا فإن الشركات التي تحتل المراتب الأولى في تقييمنا هي تلك الشركات التي تطور باستمرار منتجات وخدمات جديدة و مبتكرة, ويكون لديها في نفس الوقت توجها لاحتلال مراتب متقدمة عالميا, وتسعى دوما على تعيين الأكفاء والموهوبين ضمن طواقم موظفيها."

يجب أن يكون لدى الشركات قوائم مالية مدققة لفترة لا تقل عن ثلاث سنوات, وكيان مستقل مسجل في دبي (ضمن أنظمة دائرة التنمية الإقتصادية DED أو أنظمة المناطق الحرة). وفيما يتعدى ذلك, يصبح التصنيف معتمدا على تقييم العوامل المختلفة آنفة الذكر.

يقول Williams: "بامكانك أن تقول أن عملنا كان نابعا من قلوبنا. لقد ذهبنا إلى مكاتب هذه الشركات وأجرينا مقابلات مرهقة مع المدراء لتقييم المهارات القيادية, واستراتيجية العمل والرؤية االشاملة, ثم انتقلنا الى مصانعهم لنرى ونفهم كيف يطبقون كل ذلك على أرض الواقع. لقد قمنا بكل ما تتطلبه المهمة من واجبات."

ومن أجل تشجيع تدفق الصفقات فإن DubaiSME 100 ستطلق قريبا و لأول مرة منتدى SME 100 الخاص بالمستثمرين . وستساعد الشركات بواسطة إبلاغهم عن فرص لاستقطاب رأس المال الخارجي عن طريق التعامل مع منصات الكترونية مثل NASDAQ Dubai والتي باتت قوانينها الحالية

تسمح لصغار الشركات بالمضاربة فيها.
وستذهب DubaiSME 100 الى ما هو أبعد من ذلك، حيث تخطط لتنظيم حلقات دراسية وورش عمل ذات صلة بالتقييم ومعاييره، والتي من شأنها أن تساعد الشركات في النمو وزيادة رأس مالها, وفي نفس الوقت تقوم برفع قيمة الإسم التجاري للشركات وزيادة قيمة أسهمها من خلال اضافتها الى قوائم تصنيفية دولية أكبر مثل GCC 100 التي تصنف شركات مجلس التعاون الخليجي، وتعتبر جزءا من منظومة أكبر وهي Arabia 500 التي تصنف شركات الوطن العربي عامة.
يقول Williams: "إنّ الشركات التي تصنفها DubaiSME100 والتي تنمو بمعدل سنوي 30-50%, ستكون نموذجا يحتذى لمجتمع أوسع من الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم."
ويشرح قائلا: "لا أستطيع الوصول إلى جميع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في دبي. نحن نستخدم DubaiSME100 كأداة تمكننا من الوصول إلى72,000 شركة صغيرة ومتوسطة الحجم في دبي , ساردين قصص النجاح التي تحدث فرقا". ويتابع قائلا: "إن أصحاب الشركات يتحدثون ويستمعون إلى بعضهم البعض، وفور سماعهم لقصص االنجاح تلك, فإن جوا من الإلهام سيسود ويؤتي بالأثر االمرغوب."

إنّ الشركات التي تصنفها DubaiSME100 والتي تنمو بمعدل سنوي 30-50%, ستكون نموذجا يحتذى لمجتمع أوسع من الشركات الصغيرة.

قواعد فادي غندور العشرة لنجاح رواد الأعمال

فادي غندور, المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة اللوجستيات العالمية أرامكس, تحدث في مؤتمر "ستارت أب ويك إند القاهرة", حول متطلبات نجاح رائد الأعمال على المدى البعيد.
وإليكم قواعده العشرة:
1) التفكير على المدى البعيد انطلاقاً من اليوم الأول الذي تبدؤون منه.
2) السؤال الأول الذي أطرحه, كمستثمر ممول هو: "من هو فريق العمل الذي تعتمد عليه؟"
3) على رائد الأعمال أن يكون قادراً على الاستماع أكثر من قدرته على التحدث, في مختلف المجالات.
4) الاستفادة من المنظومة التي تعملون ضمنها. التعلم من الأقران والشركات الأخرى.
5) لا يكمن السؤال فيما إذا كنت ستفشل, بل بأي سرعة سيحدث ذلك؟
6) تجنب الجشع. فمشاركة ملكية الأصول والشركة مع فريق العمل لديك يعتبر أمراً غاية في الأهمية.
7) إذا كان هناك مستثمر محتمل يريد عوائد مباشرة وسريعة, فلا تعتمد عليه في استثمارك. المستثمرون الناجحون يجب أن يفكروا على المدى البعيد ويساهمون معك في بناء شركتك وتعزيزها.
8) لا بأس في الاعتماد على النسخ واللصق. انسخ والصق وابتكر. وأي يكن ما تريده, التعريب أو إضفاء الصبغة المحلية أو الخصخصة, فلا ضير في ذلك كله. معظم الشركات التي أنشأتها كانت عن طريق النسخ واللصق, ولكننا أثريناها بالابتكار بعد ذلك, وأنا فخور بها.
9) لا تكن خجولاً. لا بأس من الإلحاح على الآخرين. وأنا كمستثمر, لا أمانع أن يضايقني الآخرون بإلحاحهم, فالمستثمرون يرغبون أن يتعرضوا للإلحاح.
10) احرص على إظهار اهتمامك بسلامة مجتمعك وتعافيه, فهو من سيساندك ويدعمك.

معدل البطالة في دول منطقة اليورو يواصل الارتفاع

أظهرت بيانات أوروبية أن معدل البطالة في دول منطقة اليورو استمر في الارتفاع وسجَّل رقما قياسياً جديداً في شهر يناير / كانون الثاني الماضي.

ووصل معدّل البطالة في سبع عشرة دولة تستخدم العملة الموحدة اليورو إلى 10.7 في المئة في شهر يناير / كانون الثاني الماضي بينما تمت مراجعة بيانات شهر ديسمبر / كانون الأول وبلغت 10.6 في المئة.

وتشير بيانات مكتب الإحصاءات الأوروبية "يوروستات" إلى وجود 16.9 مليون عاطل عن العمل داخل دول اليورو.

وقالت وكالة الإحصاء الوطنية في إيطاليا إن معدل البطالة في هذه الدولة ارتفع في شهر يناير / كانون الثاني مسجلاً 9.2 في المئة وهو المعدل الأعلى في إيطاليا منذ بدء العمل بالبيانات الشهرية.

وكان معدل البطالة هناك قد سجّل 8.9 في المئة في شهر ديسمبر / كانون الأول.

وظلّت إسبانيا صاحبة أعلى معدلات البطالة على الإطلاق في منطقة اليورو بمعدل 23.3 في المئة. بينما حافظت النمسا على موقعها وسجّلت أقل معدل للبطالة عند 4 فى المئة.

أما بالنسبة لدول الاتحاد الأوروبي المكون من سبعة وعشرين عضواً فبلغت نسبة البطالة 10.1 في المئة في يناير/ كانون الثاني الماضي.

وحسب يوروستات فإن عدد العاطلين في الاتحاد الأوروبي بلغ نحو 24 مليون شخص.

معدلات التضخم

وفي مؤشر اقتصادي آخر، أوضح "يوروستات" أن معدل التضخم استقر في منطقة اليورو في بداية 2012.

فقد ارتفعت أسعار المستهلكين بشكل طفيف في فبراير/ شباط ليبلغ معدل التضخم في منطقة اليورو 2.7 في المئة مقابل 2.6 في المئة في يناير/كانون الثاني.

وقالت الوكالة الأوروبية للإحصاء "يوروستات" إن "التباطؤ الاقتصادي داخل منطقة اليورو ساعد في خفض تضخم أسعار السلع ، وإن ارتفاع أسعار النفط حدّ من تراجع التضخم.

سامسونغ تطرح غالكسي واي برو دوس بنظام الشريحتين

وسعت «سامسونغ للإلكترونيات»، مجموعتها من الهواتف الذكية «غالكسي» بإضافة «واي برو دوس»، وهو أول هاتف ذكي يتمتع بتشغيل الشريحتين، ويعمل بنظام «أندرويد».

وبفضل نظام الشريحتين، يعزز الجهاز الجديد مرونة الاتصال إلى أقصى الدرجات من خلال تشغيل رقمين هاتفيين منفصلين، واستخدام البيانات في الوقت ذاته عبر الجهاز نفسه، فيمكن للمستخدمين الراغبين بتحقيق التوازن بين انشغالهم بحياتهم المهنية، وممارسة أنشطتهم الاجتماعية، التبديل بين خط اتصال وآخر بمنتهى السلاسة من خلال هذا الهاتف الذكي.

وقال أشرف فواخرجي، المدير العام لمجموعة الاتصالات لدى شركة «سامسونغ الخليج للإلكترونيات»، «يلبي الهاتف الذكي (غالكسي واي برو دوس) متطلبات المتخصصين المهنيين الشباب على نحو مثالي، حيث يساعدهم على التوفيق بين عملهم وحياتهم الاجتماعية، فنظراً لتزويده بتطبيقات الأعمال الأساسية ولوحة مفاتيح كاملة ضمن تصميم أنيق، يوفر الجهاز سهولة بالغة في الاستخدام وفعالية وظيفية فائقة السرعة، وتهدف الشركة من خلال إطلاق هذا الهاتف الذكي الجديد إلى ترسيخ مكانتها في قطاع الهواتف الذكية».

«غالكسي واي برو دوس» يعتبر أول هاتف ذكي من «سامسونغ» يتمتع بلوحة مفاتيح كاملة، ونظام تشغيل الشريحتين.

ويوفر مزايا إضافية للمتخصصين المهنيين الشباب من خلال جَمعه بين لوحة المفاتيح الكاملة وشاشة بقياس 2.6 بوصة، الأمر الذي يتيح لهم إنجاز أعمالهم بمنتهى المرونة والكفاءة.

ويحقق الهاتف الذكي «غالكسي واي برو دوس» إنتاجية متفوقة بفضل تمتعه بالأدوات الاحترافية Polaris وFind My Mobile. حيث تضمن خاصية Polaris مشاهدة وتحرير طيف واسع من ملفات برنامج «أوفيس» المكتبية، ما يمكنك من العمل عبر برامج معالجة النصوص «وورد» والقوائم «إكسل» والعروض التوضيحية «باور بوينت» وملفات «بي دي أف» أثناء التنقل.

أما خدمة Find My Mobile من «سامسونغ»، فتضمن راحة البال من خلال إتاحة قفل الهاتف عن بعد في أي وقت، إلى جانب تعقب الهاتف وإزالة محتوياته عن بعد في حال فقدانه أو سرقته.

كما يمكن للمستخدمين الاستمتاع بخدمات «المحور الاجتماعي الممتاز»، الذي يوفر دعماً للتراسل الإلكتروني والتراسل الفوري عبر خدمة push email ومزامنة التقويم، وأسماء جهات الاتصال بين الهاتف، وحسابات المستخدمين على مواقع «أم أس أن، و«ياهو»، و«غوغل» بمنتهى السلاسة.

يعزز الجهاز الجديد مرونة الاتصال إلى أقصى الدرجات من خلال تشغيل رقمين هاتفيين منفصلين

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك،!!

عش بالإيمان، عش بالأمل،

عش بالحب، عش بالكفاح،

وقدر قيمة الحياة.

قصة نجاح الفقي

"ابتعد عن الأشخاص الذين يحاولون التقليل من طموحاتك بينما الناس العظماء هم الذين يشعرونك أنك باستطاعتك أن تصبح واحدا منهم".

هكذا كانت الكلمات الأخيرة التى كتبها الراحل الدكتور ابراهيم الفقي على حسابه الخاص بموقع تويتر قبل ساعات قليلة من رحيله، حتى أنه أوصى أصدقاءه بإعادة نشرها مرة آخرى، وكأنه كان يعرف مصيره الذى ينتظره فأراد أن يحمل رسالة إلى الجميع يدعو من خلالها الجميع بالتمسك بطموحاته أيا كانت صعوبة تحقيقها.

ابراهيم الفقي هو طاقة غير محدودة.. وبراعة منقطعة النظير في فن التقديم، لم ير أحدا مثله في مثل علمه.. شخصية محببة للنفس.. متمكن لأبعد الحدود وقادر على توصيل المعلومة بكل سهولة، فهو واحداً من المحاضرين القلائل في العالم الذين يتمتعون بقدرات ومهارات خاصة يمكن تلخيصها في ثلاث كلمات "خيالي, مبدع, ديناميكي".

ومن لا يعرف د. ابراهيم الفقي يمكنه التعرف عليه في السطور التالية ، فهو أشهر خبراء التنمية البشرية في العالم العربي، وكانت الانطلاقة الأولى له في هذا المجال خارج العالم العربي من خلال محاضرة ألقاها في أحدى شركات البترول أمام 1500 شخص، بعدها تنقل بين عدة دول منها كندا، أمريكا ،الصين ،أستراليا ،أوروبا وحظيت المحاضرات التى ألقاها في هذه الدول بحضور جماهيري واسع.

وفي إحدى حواراته ذكر الفقي أن أسباب اهتمامه بنشر هذا العلم في العالم العربي كانت بسبب رجل مغربي مقيم في نيويورك اتهمه بالأنانية وسأله : " كيف تسافر وتحاضر في كل العالم وتترك الوطن العربي

ومن حينها اتخذ الفقي قرار التوجه لمصر ونشر مجال التنمية البشرية، وعن ذلك يقول : " كنت خائفاً من أن أكون في مصر، ولكن أصبح العالم كله يعرفني فأصبحت جاهزا لكي أكون في مصر، وعندما حضرت لأول مرة تمنّيت أن يحضر لي عدد بسيط حتى أستطيع أن أفهم احتياجات الناس وكيف يمكن أن تحققها، وكيف يمكن أن ينجح ولكني وجدت أكثر من 1400 شخص في مكان واحد والحمد لله أنا في بلدي أتكلم بلهجتي العادية ووجدت نجاحا كبيرا وبرامج تلفزيونية ودورات وأمسيات".

كانت بداية الفقي العملية بعيدة تماماً عن مجال التنمية البشرية، حين سافر سنة 1977 إلى كندا، وبدأ حياته في غسيل الصحون في أحد الفنادق الفرنسية فكان يحمل طاولات وكراسي، ثم طرد من العمل عدة مرات لكن عزيمته وطموحه دفعته للاستمرار في العمل ليحصل على مرتبة الشرف الأولى في السلوك البشري من المؤسسة الأمريكية للفنادق، ومرتبة الشرف الأولى في الإدارة والمبيعات من المؤسسة الأمريكية للفنادق.

واستطاع الفقي أن يحصل على 23 دبلوم في مجالات التنمية البشرية والإدارة والمبيعات والتسويق اضافة الى دكتوراه في علم الميتافيزيقا من جامعة لوس أنجلوس بالولايات المتحدة الأمريكية.

كما قدم عدد من الكتب والمواد المرئية والشرائط المسجلة منها " قوة التفكير، الأسرار السبعة للقوة الذاتية, البرمجة اللغوية العصبية وفن الاتصال اللامحدود, المفاتيح العشرة للنجاح, قوة التحكم في الذات, سيطر على حياتك، سحر القيادة, كيف تتحكم في شعورك وأحاسيسك, أسرار وفن اتخاذ القرار, الطريق إلى النجاح, الطريق إلى الامتياز, أيقظ قدراتك واصنع مستقبلك".

ومن المواد المرئية التى قدمها أيضاً المفاتيح العشرة للنجاح, قوانين العقل الباطن, فن وأسرار اتخاذ القرار, قوة التحكم في الذات, قوة الثقة في النفس, قوة الحب والتسامح.

كما أنشأ مجموعة شركات إبراهيم الفقي العالمية ومنها المركز الكندي للتنمية البشرية, المركز الكندي لقوة الطاقة البشرية, المركز الكندي للبرمجة اللغوية العصبية, المركز الكندي للتنويم بالإيحاء.

د.الفقي قدوة ومثل ورؤية ورسالة، هو معجزة هذا القرن بلا شك، وشاء القدر أن تختتم رحلته صباح اليوم 10 شباط 2012 إثر حريق شب فى منزله بعد حياة حافلة أثرى فيها مصر والعالم

"مبدع ورائع ويحب أن تصل الفائدة للجميع .. هو مفخرة لجميع العرب"

إبراهيم عمر على حكمي - الإدارة العامة للتعليم بعسير - السعودية

أربع عادات فعّالة تساعدك على عدم القلق والإرهاق

-1 نظف مكتبك من جميع الأوراق ما عدا تلك التي لها علاقة بالموضوع الذي تعالجه. يقول رولاند ل. وليمز رئيس سكة حديد شيكاغو والشمال الشرقي : "إن من يجلس إلى مكتبه المليء بالأوراق المتكدسة سيجد عمله أسهل وأفضل إذا ما أزال جميع الأوراق ما عدا تلك التي تتعلق بالموضوع الذي يعالجه".

أسمي ذلك تدبير منزلي جيد وهو الخطوة الأولى نحو النجاح وهذا الدكتور وليم ل. سدلر, الطبيب النفساني الشهير, يخبرنا عن مريض استطاع أن يتجنب الانهيار العصبي باستخدام تلك الطريقة, يعمل هذا الرجل مديراً لدى شركة كبرى في شيكاغو, وعندما جاء إلى مكتب الدكتور سولر, كان متوتراً وعصبياً وقلقاً, وهو يعلم أنه مشرف على الاضطراب والانهيار لكن لم يستطع ترك عمله, ويجب أن يساعده أحد, يقول الدكتور سولر : بينما كان هذا الرجل يخبرني قصته, رن جرس الهاتف, وكانت المخابرة من المستشفى, وبدلاً من تأجيل الموضوع, اتخذت القرار المناسب حالا, فأنا دائما أحلَّ المشكلة فورا إذا استطعت, وما أن وضعت سماعة الهاتف حتى رن جرسه ثانية, وكان الأمر مستعجلاً ثانية, واستغرقت بعض الوقت بالمناقشة, وثالث مقاطعة جاءت من صديق لي جاء يستشيرني بشأن مريض وعندما انتهيت, إلتفتت إلى الرجل وبدأت اعتذر له لأنني تركته ينتظر طويلاً, لكنه بدا نشيطاً, واكتسى وجهه تعبيراً مختلفاً ثم قال : لا تعتذر يا دكتور, ففي العشر دقائق الماضية, اعتقد أني عرفت سبب علتي, سأعود إلى مكتبي وأراجع عاداتي في العمل ..

لكن قبل أن أذهب, هل تسمح لي أن ألقي نظرة على مكتبك؟ ففتح الدكتور سولر جوارير مكتبه, كانت جميعها فارغة, فقال له المريض : أين تحتفظ بعملك الذي لم يتم إنجازه؟ قال سولر : أحتفظ به منجزاً, وأين تضع الرسائل التي لم تجب عليها؟ أحتفظ بها مجاباً عليها! إذ أن أسلوبي هو عدم ترك أية رسالة حتى أجيب عليها وأنا أملي الجواب على سكرتيرتي في الحال, بعد ستة أسابيع, دعا ذلك المدير الدكتور سولر لزيارته في مكتبه, كان رجلاً جديداً - وكذلك قام بفتح أدراج مكتبه ليبين أن لا أوراق غير منجزة هناك منذ ستة أسابيع قال ذلك المدير : لديّ ثلاث مكاتب في غرفتين - وكنت أرزح تحت عبء العمل إذ لم أنته أبداً وبعدما تحدثت إليك, عدت إلى هنا ووضبت حملا من التقارير والأرواق القديمة, وأعمل الآن على مكتب واحد وأنجز الأعمال على الفور ولم يعد أمامي جبل من العمل المتراكم يزعجني ويقلقني ويزيد من توتري, لكن الشيء المذهل هو أنني شفيت تماماً ولم أعد أشعر بشيء.

-2 هناك مقدرتين لا تقدران بثمن وهما : المقدرة على التفكير والمقدرة على القيام بالأشياء طبقاً لأهميتها. استطاع تشارلز لوكمان , الصبي الذي نشأ من بين النفايات ليصبح رئيسا لشركة ببسودانت وينال دخلاً قدره مئة ألف دولار في السنة, ويوفر مليون دولار, يعلن ذلك الصبي أن الفضل في نجاحة يعود إلى تنمية مقدرتين لم يستطع هنري دوتري العثور عليهما, قال تشارلز لوكمان : اعتدت أن أستيقظ عند الساعة الخامسة صباحاً, لأنني أستطيع أن أفكر بهدوء أكثر من أي وقت آخر, أستطيع أن أفكر بشكل أفضل وأخطط ليومي, وأخطط للقيام بأعمالي طبقاً لأهميتها.

-3 عندما تواجه مشكلة, ابدأ بحلها فوراً. إن كان لديك الحقائق الضرورية لاتخاذ القرار لا تتأخر فى اتخاذه, كانت الاجتماعات في شركة الفولاذ الأميركية تستغرق وقتاً طويلاً حيث تناقش مختلف المواضيع والمشكلات لكن من دون اتخاذ الكثير من القرارات وماذا كانت النتيجة : توَجب على كل عضو في المجلس أن يصطحب معه رزمة من التقارير من أجل دراستها في المنزل, وأخيراً استطاع السيد هول وهو عضوا في مجلس الإدارة أن يقنع المدير في أن يتناول مشكلة واحدة في وقت محدد, ومن ثم يتخذ قراراً بشأنها, وربما يكون القرار البحث عن حقائق إضافية مفيداً أو ربما لا يفيد, لكن يجب التوصل إلى قرار بشأن كل مشكلة قبل إنجاز جدول الأعمال, ولم يعد الأعضاء بحاجة إلى اصطحاب رزم التقارير معهم إلى منازلهم كما لم يعد هناك أي قلق بشأن المشكلات المتراكمة.

-4 تعلم أن تنظم وتفوّض وتدير. يدفع الكثيرون من رجال الأعمال بأنفسهم إلى القبر لأنهم لم يتعلموا أن يوكلوا المسؤولية إلى الآخرين ويصرّون على القيام بجميع الأعمال بمفردهم, والنتيجة : الفوضى وتراكم العمل ومن ثم يطاردهم الشعور بالإسراع والقلق والتوتر, فمن الصعب أن يتعلم الإنسان تفويض المسؤولية إلى أحد.

كريس دريك

"فتح الصنبور" في الأعمال ا ستعارة مجازية تعني إغراق السوق بطيف كامل من التسويق وتطوير الأعمال. فإ ذا قمت به مبكر جد فأنت تسيء تقديم خدمتك. وإ ذا قمت به متأخر فإنك تتخلف عن الركب.

كيفية إطلاق حملة تسويق :

تعلم متى يجب فتح صنبور التسويق

"فتح الصنبور" في الأعمال استعارة مجازية تعني إغراق السوق بطيف كامل من التسويق وتطوير الأعمال. فإذا قمت به مبكراً جداً فأنت تسيء تقديم خدمتك. وإذا قمت به متأخراً فإنك تتخلف عن الركب

يعمل كريس دريك مديراً تنفيذياً ومؤسساً لشركة لاستضافة المواقع الإلكترونية تدعى فايرهوست إنك (FireHost, Inc).

إن "فتح الصنبور" في الأعمال استعارة مجازية تعني إغراق السوق بطيف كامل من التسويق وتطوير الأعمال. ويعتبر خطوة مهمة في نضج شركتك. فإذا قمت به مبكراً جداً، تسيء تقديم خدمتك. وإذا قمت به متأخراً، تتخلف عن الركب.

لقد أتت "لحظة وضوح الرؤية" خلال مسيرتي في ريادة الأعمال عندما كنت أدير تارغيت سكوب (TargetScope)، وهي شركة تسويق تفاعلي وتطوير مواقع إلكترونية. كنا ناجحين، ولكن الموقع الإلكتروني لأحد عملائنا (شركة ضخمة جداً ومشهورة جداً لبيع الديك الرومي) تعرض للقرصنة.. قبل يوم من عيد الشكر في 2007.

كان توقيتاً فائق الأهمية بالنسبة لعميلنا، وتدافعنا (نحن فريق التطوير) لمساعدتهم على استعادة الوضع الطبيعي لموقعهم الإلكتروني. لقد رأينا على الفور فرصة أعمال أكبر، ألا وهي الاستضافة الآمنة للمواقع الإلكترونية.

لقد تابعنا تلك الفرصة، ولكن عامين أو أكثر انقضيا قبل أن نفتح الصنبور. وتعلمت أن معرفة التوقيت الصحيح تختصر في ستة عوامل.

الوصول بالمنتج إلى وضع جيد

لقد اتخذنا قراراً بأن نصبح شركة مختصة في الاستضافة الآمنة لمواقع الإنترنت في 2007، وقضينا العام التالي في العمل على تأسيس الشركة. وخلال ذلك العام، لم نطلق موقعنا الإلكتروني. ولم نقم باستراتيجية تسويق مركبة من خلال البحث، أو حملة إعلانات. لقد ركزنا فقط على حل الاستضافة لضمان أنه قادر على تلبية احتياجات المواقع الإلكترونية المهددة بالخطر.

البدء بالبحث عن الدعم

يقنع كل رائد أعمال نفسه أن إطلاق العمل التجاري أشبه بلعبة الدجاجة والبيضة. وتعتقد أنك تحتاج إلى التسويق لاجتذاب العملاء، والعملاء لاجتذاب المستثمرين كي تتمكن من تغطية نفقات التسويق.

إنه لمن البؤس والكسل أن تحصل على عملائك بالطريقة القديمة: أي من خلال البحث عن العملاء والتحدث إليهم عن احتياجات أعمالهم. وإذا قام المدير التنفيذي شخصياً بزيارة عدة عملاء محتملين وفشل في إبرام صفقة، فعند ذلك يكون منتجك غير جاهز (أو فاشلاً). وليس هذا بالمسار السهل، ولكنه المسار الفعال.

لقد كسبنا عدة عملاء بهذه الطريقة، ولكن الأمر الأكثر أهمية إدراكنا أننا كنا نقوم بأمور كثيرة بصورة خاطئة. وهذا ما يثبت أن اكتساب خبرة في عالم الأعمال أمر ضروري قبل إطلاق الشركة. لا تقم بإصدار نشرات إعلامية؛ ولا تشارك في معارض تجارية؛ ولا تنفق قرشاً على تغطية إعلامية إن لم يكن لديك حل أثبت نجاحه من خلال عملاء سعداء يدعمونك.

إنه لمن البؤس والكسل أن تحصل على عملائك بالطريقة القديمة: أي من خلال البحث عن العملاء والتحدث إليهم عن احتياجات أعمالهم. وإذا قام المدير التنفيذي شخصياً بزيارة عدة عملاء محتملين وفشل في إبرام صفقة، فعند ذلك يكون منتجك غير جاهز (أو فاشلاً). وليس هذا بالمسار السهل، ولكنه المسار الفعال.

قم بإعداد رؤيتك
عندما باشرنا بهذا المسار الجديد، ركزنا على نوع محدد من العملاء فقط، أي الشركات التي تعرضت (أو تتعرض) مواقعها الإلكترونية للقرصنة. لقد عرفنا أن لدينا حل ملائم لمجموعة واسعة من الشركات، ولكننا تجاهلناها. لم نتصل بهم. لقد تقمصنا شخصية "المنقذين" وبحثنا عن شركات تعرضت للتدمير بسبب جرائم إلكترونية, لقد اقترفنا خطأً جسيماً.
لقد مضت ستة أشهر قبل أن ندرك أننا قد أعددنا رؤانا على الهدف الخاطئ، وستة أشهر أخرى لتصحيحها. كان يجب أن نحتل موقع مستضيف المواقع الإلكترونية الذي يمنع القرصنة. وكان هذا درساً هاماً علمنا ضرورة تحديد السوق الهدف، والتغلب عليه، من ثم توسيع الآفاق. قد تصابون بالدهشة عندما تعلمون أين يمكن أن تجدوا العملاء المربحين.
الاستعداد للانطلاق
أصبح لديك إذاً عملاء يرغبون في منتجك. لقد بدأت باكتشاف السوق الهدف المربحة. إن "النظام" يعمل بسلاسة. هل حان وقت الانطلاق؟ ليس بعد. اسأل نفسك، "إذا استلمت 100 أمر شراء خلال 24 ساعة، هل يمكنك التعامل معها؟" أجب بصراحة لأن هذا قد يبني مستقبلك أو يقوضه. تأكد من أن لديك مستويات كافية من الأتمتة لاستلام ومعالجة وتلبية أوامر الشراء والحفاظ عليها.
قم بجذب الانتباه (حركة قفز إلى الماء على البطن)
بعد عامين من عملية القرصنة الضخمة التي حدثت في 2007، حصلنا على بضع مئات من العملاء وعلى اسم جديد لشركتنا، فايرهوست (FireHost). وكنا قد أصبحنا في ذلك الوقت معروفين بين قاعدة مستخدمينا الرئيسيين بأننا حل استضافة مدار وآمن وميسور الكلفة. لقد أصبحنا وقتها جاهزين لفتح الصنبور.
في نهاية المطاف، قد تكون معرفة توقيت فتح الصنبور لا تقل خطورة عن أي أمر آخر في الأعمال. قم بوضع أفضل الخطط، وبحماية رهاناتك، وتذكر: المنتج السيء هو السبيل الأسرع لإهلاك شركة ناشئة. تأكد من أنك تملك نموذجاً أثبت نجاحه أولاً، ومن ثم افتح الصنبور.

كيف تصبح شخصا جريئا ؟

شخصيتك سوف تحقق لك الكثير، فالجاذبية والديناميكية بوسعهما أن يجعلا الآخرين يحبونك، فالناس لا تحب المترددين ولا الفاشلين ولكن ينجذبون نحو الذين يعرفون عنهم ماذا يريدون ويتوقعون الفوز والواثقين من أنفسهم ويؤمنون بها وببساطة يمكن أن يتم ذلك من خلال:
- اجعل خطواتك ذات جرأة وكن واثقاً من نفسك وعيناك متطلعتين إلى ما تستطيع أن تحققه لنفسك وبنفسك.
- ارفع رأسك إلى أعلى وافرد كتفيك وامش بخطى ثابتة.
- اجعل نبرة صوتك تعبر عن الثقة حتى يصل إلى الناس قبل أفكارك فهو الذي يقوم بتوصيل مشاعرك وعليه يحدد من يسمعك هل تتحدث بصوت ينم عن الشجاعة والإقدام أم اليأس والشجن والدموع وكذلك تكلم بوضوح وبلا تردد.
- كن ذا لياقة فإذا اردت التمتع بالقوة والثقة وتكتسب حب الناس كن شغوفاً بهم، فلا تجعل لسانك يخونك قط فإن القدرة على الكلام مع اللياقة تزيدك طلاوة وتزيد من قوة تأثيرك في الناس على اختلافهم.
- أضف صفة الحماس إلى شخصيتك وتصرف بحماس وتبنّ مواقف وتصرفات يريد الطرف الآخر أن تقوم بالتعبير عنها فأنت لن تستطيع أن تصل لشخص لأمر ما لم تكن متحمساً اصلاً لهذا الأمر الذي تريده فعندما تكون متحمساً ويعرف من أمامك بحماسك فإنه سوف يريد هذا الأمر ويرغبه فالحماس معدّ.
- عليك أن تصبر على الآراء والأفكار التي ترى في قرارة نفسك أنها غير متفقة معك فإن من أسرار الشخصية الجذابة الإصغاء الواعي المشوب بالتقدير والعطف لآراء الاخرين وتقبل الآخرين ودعهم يتمتعون بالاسترخاء عندما يعرضون وجهات نظرهم وأن يكونوا في مأمن من نقد الآخرين لهم.
- لابد لك من المرح والإشراق والتفاؤل فلهذا يحبك الآخرون ويلجأون اليك ويحبون صحبتك.
- كن ذا مظهر لائق فالمظهر اللائق يكسبك احترام النفس والإحساس بالثقة والاطمئنان، فالرجل الذي تشيع الفوضى في هندامه لابد ان تشيع الفوضى في تفكيره كذلك.
- لا تكن تقليدياً عند الثناء والمجاملة.

كيف تخطط لفريق عمل ناجح؟

"لم يتجسد الدور الحاسم للغة في التطوّر البشري في تلك القدرة على تبادل الآراء والأفكار، بل في تنامي القدرة على التعاون".

قبل البدء في تكوين فريقك، أو إعادة تشكيل فريق ورثته عن سابقك، خطط لأسلوب عمله وتقدمه وذلك من خلال فهمك وإدراكك للمزايا المشتركة للفرق التي تقرر نجاحه أو فشله.

تفهم ما يفعله الفريق:

على الرغم من أن المهمة المنوطة بالفريق والأهداف المحددة له هما القوة الدافعة وراء الأنشطة التي يقوم بها إلا أن عمل الفريق يتجه عادة لاتباع نمط أنموذجي.

فالفريق يقوم بما يأتي:

* يوضح الأهداف ويلتزم بها.
* يتفق على مقاربة معينة للمشروع.
* يطور أسلوب عمله لإتمام المهام.
* يدرب الأعضاء بعضهم بعضاً.
* ينفذ أسلوب العمل.
* يقيِّم العمل ويقوم بالتصحيح ذاتيا اعتماداً على نتائج القياس والتحليل.
* يتواصل مع الأطراف المعنية جميعاً.

حدد الغرض من الفريق :

يشكل الفريق عادة لسبب معين, وينبغي لكل عضو من أعضائه أن يعرف ويتفهم الغرض منه وغايته وأهدافه.

فمثلاً، هل سيضع الفريق توصيات لإحدى السياسات أم سيطبق خطة استراتيجية؟ هل سيعمل على حل مشكلة تتعلق بالجودة أم سيعمل على المدى الطويل؟ هل سيأخذ على عاتقه تطوير منتج جديد أم سوف يتعاطى مع احتياجات أزمة راهنة؟

ولكن مهما تكن المهمة المنوطة بالفريق فيتعين عليك من موقعك القيادي أن تعيد توجيه الفريق إلى الغاية التي أنشئ من أجلها مرات ومرات.

اعرف مجال تحرك الفريق :

للفرق في معظم الأحيان سلطة وحيدة تتعلق بالقرارات الخاصة بأعمال الفريق وعملياته لكن الإدارة العليا هي التي توافق على أنشطته وتدعمها. فمثلاً قد يتخذ الفريق قرارات ذات صلة بالموارد إنما ضمن حدود الميزانية التي قررتها الإدارة العليا.

وأنت من موقعك القيادي، وكذلك رؤساؤك المباشرون، ينبغي أن يكون لديكم رؤية مشتركة للغرض من إنشاء الفريق وأن يكون بينكم اتفاق حول الأمور الآتية:

* القرارات الخاصة بالموظفين وعلى وجه الخصوص الفرق متعددة الوظائف.
* النفقات التي تتجاوز المستوى المحدد في الميزانية.
* التعاقد مع خبراء واستشاريين من الخارج أو الحصول على موارد إضافية.
* التغييرات فيما يمكن أن يقدمه الفريق وبرنامج عمله.

واحرص على أن يكون أعضاء فريقك كافة وكذلك الإدارة العليا على معرفة وفهم جيدين، ويوافقون على مجالات تحرك وأنشطة الفريق ولا سيما ما يأتي :

* القرارات التي يستطيع الفريق اتخاذها.
* القرارات التي سوف تتخذ من خارج المجموعة.
* كيف ومتى يتم إبلاغ هذه القرارات لكل من يعنيهم الأمر.

تعرف على خصائص الفريق المنتج :

خذ بنظر الاعتبار وأنت ترسم خطتك خصائص الفريق المنتج التي يمكن التنبؤ بها لاسيما وأنك أنت من سيكون المسؤول أولاً وأخيراً عن مدى تطبيق هذه الخصائص على أرض الواقع ضمن فريق عملك. ففي الفرق الأكثر إنتاجية ينبغي توافر ما يأتي من الخصائص :

* أن يوافق أعضاء الفريق على الأهداف المرسومة ويلتزموا بها. وإن أمكن يفضل أن يشارك الأعضاء في وضع أهداف محددة وواقعية.
* أهداف الفريق أكثر أهمية من الأهداف الفردية.
* أن يتفهم الأعضاء جيِّدا أدوارهم في الفريق وأن يبدلوا في المسؤوليات حسب الحاجة.
* أن يسهم الأعضاء جميعاً بما لديهم من مهارات وخبرات متنوعة، بل ومناسبة أيضاً.
* أن يتصف الأعضاء بالتسامح عن الأخطاء – سواء أكانت أخطاءهم أم أخطاء الآخرين.
* أن يكون الأعضاء منفتحين على الأفكار الجديدة ووجهات نظر الآخرين، وأن ينفتحوا على المجازفة.
* أن تتخذ القرارات على أساس جوهر ما يقتضيه العمل وليس طبقاً لأسلوب أو وضعية من اقترح الفكرة.

ورقة عمل لتشكيل الفريق :

- الغرض من الفريق: إعادة تصميم الموقع الإلكتروني للبنك ووضعه على الإنترنت.
- الأنشطة المتوقعة: وضع الشكل (الغرافيك) للشاشات كافة وتحديث قاعدة المعلومات ونماذجها، وتحديث محتواها في كل ما يتعلق بالعمل المصرفي.
- النتائج المتوخاة: موقع إلكتروني عملي ويسهل استخدامه من قبل زبائن العمل المصرفي الإلكتروني ومتوافق

كيف تخطط لفريق عمل منتج؟

مع القواعد القانونية والأمنية.
- الموارد المتاحة: تمت الموافقة على الميزانية، وتم اختيار الشركة المنفذة وتم التوقيع على العقد، والدعم متواصل من قسم التكنولوجيا.
- التقييدات: يجب أن يتوافق مع الجهود التسويقية الجديدة لإطلاق الموقع في حزيران/ يونيو، قسم الاستثمار خاضع لإعادة التنظيم – وربما يصعب الحصول على معلومات راجعة في حينها.
- المهارات والخصائص اللازمة: شخص مسؤول عن الموقع الإلكتروني، ومدخلات من جميع أقسام البنك تمت الموافقة عليها.
- الأعضاء المرشحون للفريق.
- حجم السلطة في اتخاذ القرار (مثلاً: رفع توصيات أم تطبيق وتنفيذ) تنفيذ الموقع الإلكتروني.
- مدة العمل: ٧ أشهر.

من الواضح أن تشكيل فريق منتج يحتاج للكثير من مهارات الأفراد, التواصل والتفاهم والتفاوض، والصبر أيضاً.
- خطة من أجل فريق عمل منتج:

ملاحظة: هذه وصفة ستيف ساليفان Steve Sullivan لتشكيل فريق عمل جيّد:
١- صواب الرأي وسلوك إنساني جيّد – ٥٠٪.
٢- رغبة مشتركة في الحصول على نتائج إيجابية – ٢٠٪.
٣- طريقة عمل واضحة – ٢٠٪.
٤- معرفة بالمحتوى – ١٠٪.

امزج هذه العناصر جميعاً واعجنها لتعطيك فريق عمل ناجحاً. ولاحظ أن المعرفة بالمحتوى هي جزء واحد من هذه الوصفة، وليست القوة المحركة لها.

غير أن تشكيل فريق عالي الإنتاجية يحتاج لجهود تبذلها أنت شخصياً. وهو عملية معقدة تحتاج لعناية مستمرة. لكنها جديرة بكل جهد وعناء يبذل فيها.

هيّئ فريق عملك للنجاح :

إن موقعك القيادي للفريق يجعلك ضابط ارتباط بين مجموعتك والإدارة العليا أو مع المتعامل. لذلك قبل أن تبدأ عملك هذا، هيِّئ لفريقك سبل النجاح. ادرس جيدا الافتراضات التي وضعتها الإدارة العليا أو المتعامل, وعلى سبيل المثال:

* هل الغرض من الفريق واضح للجميع؟
* هل الميزانيات المتاحة واقعية وكذلك المواعيد النهائية للإنجاز؟
* هل تكفي الموارد لما تريد إنجازه؟
* هل يتمتع فريق عملك بالسلطة والدعم اللازمين لإنجاز المهمة؟

إن أجبت بكلمة "لا" عن أي من هذه الأسئلة فقد تحتاج للتوقف قليلاً وتمارس ضغطاً – ناقش بما فيه صالح فريق العمل وجادل بخصوص واقع تحقيق الأهداف.

كن سابقاً ومبادراً :

كن مبدعاً فالتوقف لممارسة ضغط لا يعني التذمر والانتحاب أو رفض قبول هذه المهمة إلى أن تحقق جميع مطالبك. الموقع القيادي يعني أن تأخذ زمام المبادرة. لا ينبغي لك أن تتوقع من الآخرين أن يقدموا لك كل ما تحتاجه على طبق يضعونه أمامك قبل أن تبدأ عملك، وبخاصة إن كنت جديداً في منصبك هذا وليس لك سجل أعمال سابق.

جرب ما يأتي إذا كانت الموارد غير كافية :

* استعن بشبكتك. اتصل بالشخص المناسب لتحصل منه على أفكار وعون.
* اطلب العون من أفراد آخرين أو أقسام أخرى في مؤسستك.
* بادر من تلقاء نفسك للبحث عما تحتاج من أشخاص وتجهيزات وتكنولوجيا لإنجاز عمل أنت مكلف به.

وإذا كانت الميزانيات أو الأطر الزمنية غير واقعية على الإطلاق، فجرب التالي :*
* اقترح بدائل واقعية.
* قدم ما لديك من وقائع وحجج عما تريد ولماذا تريده.
* قدم إثباتات لحاجتك للمزيد من الموارد.
* بيّن بوضوح ما يمكن إنجازه ضمن الإطار الزمني المقترح وما اقترح من أموال.

إن ممارسة ضغوط كهذه تحتاج لذكاء سياسي واستخدام حذر للنفوذ. ولكن في كل مرة تقود فيها فريقاً وتحقق نجاحاً في قيادتك, سوف يتحسن سجل أعمالك وترتقي سمعتك القيادية. وتمسي أكثر مقدرة على جذب الأفراد الذين تريدهم في فريق عملك، وعلى متابعة السعي في المشاريع التي تريد العمل عليها.

كن واقعياً :

إن كنت واثقاً بأن الإطار الزمني لا يكفي وأن الموارد غير متاحة، ثم تقول إنك تستطيع القيام بالعمل وتتمنى الأفضل فسوف تحكم على فريق عملك بالإخفاق, فالتفكير القائم على الأماني فحسب لا يقود إلا إلى الكارثة وخيبة الأمل. سوف تفقد مصداقيتك لدى الإدارة العليا، بل وأيضاً لدى أعضاء فريقك أنفسهم وأقربائك الذين أشركتهم في مشروع خاسر. لذا، يتعين عليك أن تكون واقعياً.

كن يقظاً وتنبه لإشارات الإخفاق :

قد تتعرض الفرق للإخفاق بطرق شتى، لكن معرفة السبل المؤدية إلى الإخفاق هي الخطوة الأولى في حرصك على عدم وقوع فريقك في الخطأ.

اسرار النجاح السبعة

أنتوني روبنز

أسرار النجاح السبعة

الذهن لا يحيد عن مكانته الثابتة، إنما نحن الذين نصنع فيه جنةً من الجحيم، أو جحيماً من الجنة" / جون ميلتون

عالمنا هو العالم الذي اخترناه لنعيش فيه عن وعي أو عن غير وعي. إذا اخترنا السعادة، كنا سعداء، وإذا وقع اختيارنا على الشقاء، لم يكن نصيبنا سواه.

لأجل أن نسير فى طريق النجاح، لابد من تحديد مطامحنا وأهدافنا، فى ضوء ما مر بنا أعلاه يسجل أنتوني روبينز سبعة أصول للنظام الفكري الذي يتمتع به الناجحون والمتفوقون، ويرى أن احتذاء هذا النموذج والإفادة من تجارب هؤلاء الأشخاص يؤهلنا لإنجاز أعمال كبيرة والوصول إلى نتائج باهرة.

الأصل الأول:

لا معلول من دون علة وغاية. فوراء كل حدث مصلحة قد تتضمن العديد من المنافع. ويجب التركيز حيال كل ظرف على جوانبه الإيجابية دون السلبية والخطوة الأولى لمثل هذا التغيير معرفة ذلك الظرف. فالأفكار المقيدة، تكبل الإنسان، ولابد من التغلب على القيود، ومبادرة الأعمال بقوة واقتدار وأفكار راسخة، كي يمكن الوصول إلى النتائج المرجوة.

الأصل الثاني:

ليس ثمة شيء اسمه الفشل، إنما حصيلة كل تجربة مجرد نتيجة نتوصل إليها, والناجحون في كل مجتمع هم الذين إذا اختبروا شيئاً ولم يصلوا إلى النتيجة التي كانوا يرغبون فيها، استخدموا هذه التجربة للنجاح في اختبارات أخرى. أي أنهم يباشرون في مشروع جديد ويصلون إلى نتائج جديدة.

يقول وليام شكسبير في هذا المجال: "المشكلات والشكوك تخوننا، وتجعلنا نخسر فرصة بلوغ الأشياء الحسنة، لأننا نخاف السعي والجد".

الخوف من الفشل يسمم الذهن، وهو من أبرز القيود التي تكبّل معظم الناس. إذن فلنعلّم أذهاننا أنه لا يوجد شيء اسمه الفشل، وإنما ثمة نتائج فقط، ويمكن بتغيير أساليبنا التوصل إلى نتائج جديدة.

الأصل الثالث:

تحملوا مسؤولية كل ما يحدث. فتقبل المسؤولية من أهم المعايير الدالة على قدرات الشخص ونضجه. والواقع أنكم بتقبلكم مسؤولية أعمالكم وأفكاركم ستصلون إلى كل شيء. وإذا سيطرتم على أنفسكم كان النجاح حليفكم.

الأصل الرابع:

للانتفاع من الشيء، ليس من الضروري معرفته بالكامل. ومعنى هذا أنه للاستفادة من الشيء، لا حاجة لأن نعرف كل شيء حول ذلك الشيء، فالاستفادة من الأجزاء المهمة والضرورية من دون الدخول في التفاصيل ستؤدي إلى نتائج مرضية. والناجحون غالباً ما يقتصدون في الوقت.

إنهم يأخذون من كل شيء لبابه وما يحتاجون إليه، ولا يبالون لبقية الأجزاء,إنهم يعلمون ما هو المهم والأساسي وما هو الشيء غير الضروري.

يز. تقول الروسية المعروفة أنا باولوفا بالرين: "تابعوا الهدف بدون كلل أو توقف، فهذا هو

الأصل الخامس:

الآخرون أعظم أرصدتكم. يحمل مشاعر احترام واكرام للآخرين ويشعرون تجاههم بالوحدة والاشتراك في الأهداف، ويحترمونهم بدل إيذائهم, لا توجد أية فرصة ثابتة من دون التضامن والتلاحم مع آخرين. كما أن الناجحين يتقنون اللغة التي يسألون بها الآخرين.

الأصل السادس:

العمل ضرب من الترفيه والتسلية. فمن مسالك بلوغ النجاح، خلق ترابط وثيق بين العمل والرغبة، بأن نمنح لأعمالنا طابع الترفيه والتسلية.

يقول مارك تواين: "يكمن سر النجاح في أن تجعلوا من أعمالكم ممارسات مسلية" وعليه إذا كان لكم أثناء أعمالكم ذات الرغبة والاندفاع والحيوية التي تبدونها عند الترفيه والتسلية تضاعفت النتائج الإيجابية والعطاء في حياتكم.

الأصل السابع:

ما من نجاح دائم يتأتّى بدون مثابرة. ليس الناجحون أفضل ولا أذكى ولا أقوى من الآخرين، وإنما كانت لهم مثابرتهم وإصرارهم المميز. تقول الروسية المعروفة أنا باولوفا بالرين: "تابعوا الهدف بدون كلل أو توقف، فهذا هو سر النجاح" فبمعرفة الهدف، واستلهام النماذج الراقية، والمبادرة إلى العمل، وتركيز الدقة واليقظة للمعرفة ستحظون بمحصلات ممتازة، والإصرار على هذه الآليات إلى حين إحراز الأهداف المرسومة يمثل المعادلة الذهبية لنجاح حاسم.

قرارات صعبة:
كيف يصنع 40 رئيسا تنفيذيا أصعب قراراتهم في حياتهم المهنية

وبدافع تجربته الخاصة، قرر شتايباوم استكشاف لحظات حاسمة مماثلة لدى كبار المديرين التنفيذيين الآخرين. ومنه، لم تذهب نتائج جهوده سدا وتم جمعها في كتاب بعنوان، "قرارات صعبة من ركن المكتب: قادة الأعمال يكشفون عن لحظات حاسمة في مسارهم المهني". وتشمل هذه الوجوه الرؤساء التنفيذيين أو القادة السابقين للشركات مثل شركة يونايتد إيرلاينز (United Airlines)، وإي إس بي إن (ESPN)، وشركة تايم (Time) وشركة مونسانتو (Monsanto)، من بين عدة أشخاص آخرين. في حين تتعلق بعض رواياتهم بتحديات صنع الخيارات الوظيفية؛ بينما تصف أخرى الأوضاع التي تدخل فى إيجاد فرص عمل جديدة، أو شركاء تجاريين، أو اتخاذ قرار التخلي عن مشروع أو وظيفة. هذا، ولا تؤدي كل اللحظات الحاسمة إلى نتائج إيجابية، وكما يلاحظ شتايباوم، "في بعض الأحيان تأتي أهم خبراتنا من إخفاقاتنا، وليس من نجاحاتنا".

وفي هذا الصدد، فقد تحدث شتايباوم مؤخرا إلى المعرفة في وارتن بالعربية عن كتابه. وفي ما يلي النص الكامل من المحادثة.

المعرفة في وارتن بالعربية: يتحدث كتابك عن اللحظات المهنية الحاسمة لدى كبار رجال الأعمال، ومنه دعنا نبدأ بالسؤال الأكثر أهمية؛ ماذا تقصد باللحظة المهنية الحاسمة؟

شتايباوم: يقصد باللحظة المهنية الحاسمة أهم قرار اتخذه قائد شركة في حياته، وهو القرار الذي يصنفه بأنه رجل أعمال وله الأثر الأكبر على مساره المهني. أحيانا إنك لا تدرك أنها لحظتك الحاسمة إلا بعد النظر إلى الوراء في حياتك المهنية بأكملها، وفي أوقات أخرى قد تدركها على الفور لأنها نتيجة لأزمة أو بعض النجاح الهائل.

المعرفة في وارتن بالعربية: كيف تختلف اللحظة الحاسمة عن القرارات المهمة والكثيرة التي يمكن لأي رئيس تنفيذي أو في الواقع أو أي مدير شركة الإقبال على اتخاذها؟

شتايباوم: إن للحظة الحاسمة أثر أكبر على الأشخاص في شركة؛ وعلى هذا النحو، فإن المخاطر عادة ما تكون أكبر، والسلبيات محتملة -- إذا كانت هناك مشكلة - هي الأخرى تكون أكبر، والمكافآت عادة ما تكون أكبر.

المعرفة في وارتن بالعربية: هل يمكننا الغوص في هذا الموضوع من خلال النظر في تجربتك الخاصة؟ جاءت لحظتك الحاسمة عندما كنت مديرا ورئيسا تنفيذيا لشركة ميديكير- غلاسر، التي تعد واحدة من أكبر مجموعة صيدلية للبيع بالتجزئة في الولايات المتحدة. هلا حدثتنا عن هذه القصة؟

شتايباوم: كنا بمثابة شركة خاصة وكنا ننمو بسرعة؛ لقد كنا في حاجة إلى الأموال لكي ننمو. و كانت لدينا الخيارات عديدة، ومنها كنا نريد دخول القطاع العام؛ وبينما كنا نناقش هذا الخيار، تلقينا عرضا من شركة بيت، وهي مجموعة في بورصة نيويورك للأوراق المالية، من أجل شراء شركتنا. وحينها شعرنا أن ذاك هو الحل لمشاكل النمو لدينا لأن لديهم الموارد اللازمة لتمويل خطط توسعنا. وبعد وقت قصير من استحواذ شركة بيت على ميديكير - جلاسر، أصبحت رئيس المجموعة وكنت مسئولا عن 6 من بين 17 قسم عمل لديهم. ومن هذا المنطلق، أتيحت لي الفرصة للنظر في عمل الإدارة مباشرة، وكيف يتخذون القرارات. و كانوا ضد المخاطر، كما أن ثقافتهم كانت، في واقع الأمر، من بين الطرق التي من خلالها سوف يدبرون المشاكل بدلا من حلها. لقد أدركت وأنا شركائي أننا إذا ما استطعنا استرداد شركتنا، فإنه بإمكاننا تنفيذ خطط نمونا بأنفسنا وبشكل أفضل، ومنه فقد أصبحت هذه لحظة حاسمة في حياتي، بتقريب شركة بيت بفكرة إعادة شراء شركتنا مرة أخرى. والغني عن القول، لقد كانت مفاوضات صعبة للغاية وطويلة، ولكن في النهاية عاودنا شراء الشركة عن طريق عملية استرداد واستحواذ، وكان ذلك أهم قرار اتخذته في حياتي؛ وكانت النتيجة هي أن الشركة نمت وازدهرت وكان لها تأثير على الصناعة نفسها.

المعرفة في وارتن بالعربية: إلى أي مدى نمت الشركة بعد استردادها من شركة بيت؟

شتايباوم: لقد قمنا بتطوير أول قاعدة بيانات لتفاعل دوائي معتمد على المواد الكيميائية في البلاد. وهذا من شأنه السماح للصيدلي بإخبار المريض الذي يأخذ أكثر من دواء واحد ما إذا كان الدواء الذي سيأخذه بإمكانه أن يتفاعل مع دواء آخر ويؤثر عليه بشكل سلبي. لقد شرعنا أيضا في تشييد متاجر الرعاية الصحية والصيدليات، حيث شكلنا شبكة من الصيدليات في جميع أنحاء البلاد حيثما يمكن للناس الحصول على وصفة طبية إذا لم تكن لديهم صيدلية في هذه المنطقة. لقد وقع علينا إلى حد كبير الاختيار من خلال البريد، كما شكلنا مشروعا مشترك مع شركة سانتوس (Santos)، وهي مؤسسة تنسيق الرعاية الصحية يقع مقرها في نيويورك. وكانت نتيجة

الاندماج عبارة عن شركة تدعى إكسبرس سكريبت (Express Scripts)، والتي تعد اليوم ثاني أكبر شركة ربحية للأدوية في البلاد؛ حيث تمنح اليوم وصفات لأكثر من 50 مليون شخص.

المعرفة في وارتن بالعربية: ننتقل الآن للرؤساء التنفيذيين الـ39 الآخرين الذين أجريت معه مقابلة في كتابك، كيف قمت باختيارهم؟

شتايباوم: إنني أعرف بعضهم، كما أعرف خلفياتهم وأن قصصهم كانت رائعة. و البعض الآخر تم ذكرهم لي، وبعد التحدث إليهم، وجدت أن لديهم قصصا مشوقة التي يمكن أن تقدم دروسا ينبغي تعلمها من قبل القارئ. وهكذا، شعرت أن هذه الدروس لا تقدر بثمن لمن كان مهتما بمزاولة الأعمال التجارية، أو كانوا يسيرون سابقا مشاريع مقاولاتية، والسماح لهم بالمضي قدما في الأدوار القيادية.

المعرفة في وارتن بالعربية: أخبرك بعض كبار المديرين التنفيذيين أنك كنت على وشك اتخاذ قرارات مهنية مثلهم. هلا أعطيتنا بعض الأمثلة؟

شتايباوم: حسنا، لنأخذ بيل راسموسن (Bill Rasmussen)، مؤسس شركة إي.إس.بي.إن. لقد كان بيل مدير الاتصالات في فريق نيو انغلاند والرز للهوكي (New England Whalers)، وقد تمت إقالته للتو لأن الفريق أمضى على موسم سيئ، بل أنهم أقالوا الجميع. لقد رغب بيل وابنه سكوت (Scott) في المشاركة في ممارسة إذاعة الرياضات في ولاية كونيتيكت (Connecticut)، ولكن واجهوا بعض المشاكل؛ من بينها، لم يكن لديهم المال، ولم تكن لهم أية وسيلة لبث البرامج التلفزيونية في بيوت الناس.لقد اقترض بيل تسعة آلاف دولار أمريكي من بطاقة ائتمانه الخاصة لتأسيس شركة إي إس بي إن؛ كما أبرم صفقة مع شركة الإذاعة الأمريكية لاستئجار ما يسمونه الباعث الالكتروني أو المرسل، وهو الجهاز الذى سيسمح له ببث البرامج فى بيوت الناس. والسبب الذي جعله قادرا على القيام بذلك هو أنه لن يكن مضطرا الدفع لهم حتى بعد مرور 120 يوما على توقيع العقد. هذا، وجاءت لحظته الحاسمة عندما اتخذ هذا القرار لخلق برنامج رياضي من 30 دقيقة بعنوان مركز الرياضات؛ الشيء الذي وضع إي.إس.بي إن على الخريطة، حيث تمكنوا بعد ذلك من التوصل إلى اتفاق مع بوش أنهوزر (Anheuser Busch) مقابل 1.3 مليون دولار أمريكي بغية الترويج لمنتجاتها. والباقي يظل في التاريخ، ومنه مضت إى إس بى إن قدما لتحقق نجاح باهرا.

ثم نعرج على سانفورد (ساندي) ماكدونيل (Sanford (Sandy) McDonnell)، الرئيس السابق والرئيس التنفيذي لشركة ماكدونيل دوغلاس (McDonnell Douglas)، والتي تعد الآن جزءا من شركة بوينغ (Boeing). كلن عمه يدير الشركة، بل كان رجل أحادي القرار في إدارة الأعمال. و عندما تولى ساندي المهمة، شعر وأنه لم يكن قادرا على اتخاذ جميع القرارات لوحده؛ حيث كان بحاجة إلى أشخاص آخرين في الإدارة. لقد سعى إلى مشورة عدد من الأشخاص الذين تحدثوا معه حول كيف يدير الإدارة بطريقة أكثر مهنية. ومنه، حول شركة ماكدونيل دوغلاس من شركة يرأسها شخص أحادي القرار إلى شركة تدار باحترافية. وكانت تلك هي لحظته الحاسمة لأنه كان قادرا على بناء إدارة تشاركية، وكان قرارا جيد للغاية لأنه كسب أشخاصا لديهم الكثير من المهارات والذين لم يتمكنوا من تفعيلها في السابق.

المعرفة في وارتن بالعربية: بصرف النظر عن الخيارات الوظيفية أو القرارات المهنية، ما هى اللحظات الحاسمة الأخرى التي أخبرك عنها الرؤساء التنفيذيين؟

شتايباوم: خذ ماهوني ريتشارد (Richard Mahoney)، الذي كان الرئيس التنفيذي لشركة مونسانتو؛ لقد كانت أعماله الأساسية في مأزق كما اضطر إلى تعديل وإعادة تركيز تلك الشركة. للإشارة، كانت شركة مونسانتو تعمل في مجال المواد الكيميائية والبتروكيميائية، وأصبحت تلك المنتجات عناصر سلعية. لقد طور ريتشارد، من خلال خطة طويلة المدى، القدرة على الدخول في علوم الصيدلة والزراعة وعلوم الحياة. وفي رأيي، فقد كان هذا على الأرجح أكبر تحول في شركة أمريكية في تاريخ الأعمال، حيث كان ذلك مؤثرا.

المعرفة في وارتن بالعربية: وعلى مدى المسار الوظيفي، كم من مرة يضطر الشخص إلى اتخاذ مثل هذه القرارات الحاسمة؟ وهل يقوم الرؤساء التنفيذيين بذلك أكثر من مرة؟

شتايباوم: إن للبعض منهم أكثر من قرار حاسم واحد؛ وكان السؤال هو من منهم أكثر أهمية. تعد شيلي لازاروس (Shelly Lazarus) هي المدير التنفيذي السابق لشركة أوغيلفي آند ماذر (Ogilvy & Mather World-wide)، وهي واحدة من بين أكبر شركات العلاقات العامة والإعلان في العالم. وتمثلت لحظتها الحاسمة حينما عادت إلى العمل بعد ولادة طفلها

الثالث، وتواصلت عندما أصبحت مديرة شركة أوغيلفي دايركت (Ogilvy Direct). أوغيلفي دايركت، التي تسمى الآن أوغيلفي وان، هي شركة للتسويق المباشر. وجاءت لحظتها الحاسمة النهائية عندما تم الاستحواذ على أوغيلفي آند ماذر من قبل شركة بريطانية، لقد كان الاستحواذ معاديا، وكانت المعنويات فظيعة. كما أن الشركة كانت تعمها كل أنواع المشاكل. وهكذا، طلب من لازاروس تولي إدارة تلك الشركة، وهو ما فعلته -- وحولت كل شيء وقامت بتنمية تلك الشركة. لقد كانت قادرة على القيام بذلك لأنها مرت بخطوات مختلفة مما مكنها من الوصول إلى هذا المستوى.

المعرفة في وارتن بالعربية: أنني مسرورة تقول لازاروس. لقد أجريت مقابلات مع الجنسين من القادة في كتابك. ألم تجد أي اختلافات بين الجنسين في الطرق التي تم من خلالها تحديد والتعامل مع اللحظات الحاسمة؟

شتايباوم: لا، لقد كان لمعظم المديرين التنفيذيين من النساء عائلات صغيرة، وأنهم كانوا قادرين على أن يصبحن أمهات وزوجات هائلات وفي نفس الوقت يقمن بدارة أعمالهن بطريقة مهنية جدا ومهمة؛ لقد كان ذلك رائعا جدا بالفعل.

هناك رئيس تنفيذي آخر اسمه ديفيد ستيوارت (David Stewart) الذي يشغل منصب رئيس شركة وولد وايد تكنولوجي (World Wide Technology). لقد بدأ ديفيد من نقطة الصفر بالفعل، كان قد عمل لشركة فيديرال إكسبريس (Federal Express)، وكان مندوب سامي لقسم المبيعات هناك. وكان ديفيد متعلقا بالدين للغاية ويؤمن بالكتاب المقدس (التوراة والإنجيل) ويعتمد على الله في اتخاذ القرارات، أي القرارات الشركة. وهذه المساعدة منحته القوة والشجاعة ليؤسس شركة خاصة به. وها هو اليوم يملك ويدير أكبر شركة مملوكة من الأميركيين والأفارقة في هذا البلد -- وأكثرها ربحية، بالإضافة إلى ذلك، إنه رجل ذو اقتناع عميق.

المعرفة في وارتن بالعربية: هل كل اللحظات الحاسمة تؤدي إلى نتائج ناجحة؟ أو أن البعض تؤدي إلى الفشل؟

شتايباوم: هناك مثال في كتابي لشركة تدعى فالكون (Falcon)، يديرها فرانك جاكوبز (Frank Jacobs)، الذي يعتبر نزيها ورجلا شريفا. كانت الأمور في شركته لصناعة الأثاث المطاعم تسير على ما يرام، ولكن تأتت له الفرصة للاستحواذ على شركة منافسة، تسمى شيلبي وليامز (Shelby Williams). ولسوء الحظ، في الوقت الذي قام فيه بالاستحواذ، دخل الاقتصاد في حالة من الركود.

هذا، ولم يقم جاكوبز أيضا - حيث تحدث عن هذا الأمر سابقا -- بالمقدار من العناية الواجبة الذي كان ينبغي عليه القيام به. ونتيجة لذلك، لم يكن لديه البنية التحتية على أرض الواقع للتعامل مع عملية الاندماج بشكل جيد في ما دخل عدد من العوامل الأخرى نطاق اللعبة. وانتهى الأمر بجاكوبز عند فقدانه الشركة فضلا عن ثروته الشخصية. ولكن ما يعتبر درسا لا ينسى بالنسبة له، هو أنه اليوم أسس شركة أخرى يقع مقرها في الصين وأن كل شيء يسير بخير. لقد نجى من الأزمة، ولم يشكو من ذلك أبدا، لقد تحمل المسؤولية الكاملة عن جميع قراراته؛ إنه بالفعل رجل قوي الشخصية.

المعرفة في وارتن بالعربية: من بين القصص التي سمعت إليها من مختلف كبار المديرين التنفيذيين، ما هي القصة التي أدهشتك أكثر ولماذا؟

شتايباوم: لقد سمعت قصة مثيرة للاهتمام من رجل اسمه جوزيف بلاميري (Joseph Plumeri). يشغل بلاميري اليوم منصب مدير والرئيس التنفيذي لمجموعة ويليس هولندينغ (Willis Group Holdings)، وهي ثالث أكبر شركة للوساطة التأمينية في العالم. للإشارة، فقد ولد بلاميري في المنطقة الشرقية من نيويورك ومنه ذهب إلى كلية القانون بولاية نيويورك. كان يذهب إلى الكلية في الصباح بغية اكتساب الجوانب الأكاديمية للقانون، ولكنه كان في حاجة إلى العمل في فترة الظهيرة من أجل اكتساب الجوانب العملية وأيضا لتمويل حاجياته. ففي اليوم الأول من الفصل، ذهب يبحث عن عمل مع مكتب للمحاماة.

وكان بلاميري قد سمعت أن المكاتب المحاماة الجيدة حقا هي التي تمتلك ثلاثة أسماء. ومنه، تردد على إحدى البنايات، ونظر إلى الدليل وشاهد ثلاثة أسماء؛ كارتر (Carter)، وبيرلاند (Berlind) ووايل (Weill). ومن ثم صعد إلى الطابق العلوي وقال لموظف الاستقبال، "أود إحالة طلب عمل"، فأرسلته إلى الطابق الأسفل لرؤية السيد وايل.

دخل بلاميري إلى مكتب ويل وقال له هذا الأخير؛ "بماذا يمكنني مساعدتك؟ اجلس من فضلك." فرد عليه بلاميري، "حسنا، أود أن التقدم بطلب للحصول على عمل. إنني أذهب إلى كلية القانون في نيويورك في الصباح، وأريد وظيفة في فترة الظهيرة في

مكتب للمحاماة بغية اكتساب الجوانب العملية للقانون". وقال له ويل، "حسنا، ما الذي يجعلك تعتقد أنه بإمكانك تعلم القانون هنا؟" فقال بلاميري، "حسنا، هذا مكتب للمحاماة، أليس كذلك؟ ولديكم ثلاثة أسماء"؛ فأصيب وايل بالدهشة، وكان بلاميري محرجا جدا. فجلس على الأريكة، وعندما أراد الرحيل، قال ويل، "لا، اجلس لقد أثرت اهتمامي"، وتحدثوا بموجبه، وعرض ويل عليه وظيفة مؤقتة. هذا، وكان أول مكتب يشتغل به بلاميري هو الخزانة. وكانت وظيفته الأولى هي الحصول على غذاء الأشخاص، وملابسهم، و تنظيفهم. ومنه تحول مكتب وايل ليصبح مكتب سانفورد (ساندي) ويل الأسطوري، وهو نفس الشخص الذي أسس شركتي سيتي غروب (Citigroup) وترافلرز بريميريكا (Travelers Primerica).

وهكذا، فلحظة بلاميري الحاسمة تأتت عندما دخل إلى شركة السمسرة يبحث عن وظيفة في مكتب للمحاماة. إنها من أهم القرارات التي قام باتخاذها على الإطلاق، لأن هذا هو ما حدث. لقد أصبح بلاميري في نهاية المطاف الرئيس التنفيذي والمدير العام لشركة ترافلرز بريميريكا فاينانشال، مسئولا على حوالي 150 ألف من السماسرة. كما أصبح أيضا رئيسا لشركة سميث بارني شيرسون (Smith Barney Shearson)، ومن بعد ذلك مديرا لشركة شيرسون ليمان براذرز (Shearson Lehman Brothers). ثم أصبح مديرا عاما ورئيسا تنفيذيا لمجموعة سيتي غروب لأمريكا الشمالية (Citigroup North America)، بفروعها الـ450 المتخصصة في البيع بالتجزئة. والآن يشغل منصب المدير العام والرئيس التنفيذي لمجموعة ويليس هولدينغ. إن مشورة بلاميري للناس كانت، "هي انهض فقط من الغفلة التي تصاحبك، واخرج عن صمتك وقم بشيء ما. انخرط في قطاع الأعمال التجارية. إنك لن تعرف أبدا ماذا سوف يحدث. انظروا إلى ما حدث لي".

المعرفة في وارتن بالعربية: ما النصيحة التي يمكنك إعطائها لرجل أعمال ينبغي عليه اتخاذ قرار حاسم في مساره المهني؟ ما هي الطريقة الأفضل للقيام بذلك؟

شتايباوم: إن أفضل طريقة لاتخاذ قرار حاسم في مسارك المهني هي دراسة كل الحقائق، وتعلم كل ما يمكنك حول ظروف التي تحيط بك من إيجابيات وسلبيات، وتحليل الأرباح على التكاليف، ومن ثم اتخاذ قراركم. و هكذا، سيكون كل حقا على ما يرام.

لقد نشر هذا المقال في آب/ أغسطس 2011 على Arabic Knowledge@Wharton.

معادلة النجاح .. لا تتردد وحّدد أولوياتك

من المستحيل أن يتحقق النجاح للإنسان بدون وجود خطة تحوّل ما يحلم به إلى حقيقة، وذلك لكون التخطيط هو أحد المكونات الأساسية للنجاح في أي عمل، لذا فالإنسان الناجح هو الذي يخصص وقتاً للتخطيط.

فإذا كنت تريد النجاح في حياتك، فلا تضيع أية ثانية من وقتك...ويجب أن تستفيد بأقصى درجة من كل يوم في حياتك، وعليك أن تنجز كل مهامك وأعمالك في أوقاتها المحددة وعلى النحو الصحيح.

• إنّ من أهم ما يحرص عليه الناجحون هو تحديد الأمور ذات الأولوية بالنسبة لهم، فهم يؤدون الأعمال التي لا بدّ من أدائها سواء أحبوها أم لم يحبوها، لذا رتّب أمورك حسب أولوياتها عندما تكتب جدول أعمالك، وركّز لإنجاز أهم المهام لديك لأنّ التسويف أكبر عامل من عوامل الفشل في الحياة العملية.

قال الشاعر:

إذا كنت ذا رأي فكن ذا عزيمة فإنّ فساد الرأي أن تترددّا

• إنّ التأجيل أو التأخير في تنفيذ الأعمال الرئيسة المطلوبة منك، يسبب لك وللآخرين مزيداً من التوتر والضغط.

• تخيّل كمية التوتر التي يمكنك أن تخلّص نفسك منها فقط لو بدأت في مهامك باكراً، وخططت لعملك ولحياتك بشكل صحيح وحددت الأهم ثم المهم.

استخدم الوصفة الآتية:

- حدّد ما تريد (كن واضحا ودقيقاً)
- تحرك للتنفيذ (لأن الرغبة في الهدف ليست كافية)
- لاحظ إذا كان هناك إنجاز أم لا (لأنك لا تريد أن تستمر في بذل الجهد والطاقة في الأعمال التي لا تأتي بنتيجة)
- غيّر من سبل تحقيق الهدف حتى تحصل على ما تريد (إنّ المرونة توفر لك المقدرة على ابتكار سبل جديدة، وبالتالي تمكنك من الوصول إلى نتائج جديدة) .

تعلم كيف يفكر الفاشلون

تعلم كيف يفكر الفاشلون

لا بدَّ لأي مدير أو مدير المشروع من إتقان التفكير منطقيا حتّى يضمن ابتعاده عن التصرف تصرف بشكل أخرق لا حل له، ويصل بأدائه إلى الحد الأقصى الممكن، ويتخطّى عرقلة معارضيه في مكان العمل من الخرقى الذين لا يعرفون ماذا يقولون ولا ماذا يصنعون.

والمقصود بـ " الأخرق " هنا هو : من يقوم تفكيره على مقدّمات و امكانيات وممارسات تفكير ضعيفة تجعل توصّله إلى نتيجة مثلى أو كافية صدفة بعيدة الوصول . ولكنه بالرغم من ذلك يمتلئ ثقة عظيمة بصحة وقيمة النتائج التي يتوصل إليها.

تريد أن تعرف كيف يفكّر الأخرق؟ هذا سهل! سهل جدا! إليك بعضاً من الطرق الكثيرة المضمونة:

-1 دع مشاعرك وانطباعاتك تشوّه وتشوّش تفكيرك

في الواقع، لا يجادل أحد في أهمية الشعور لتحقيق الأداء الفكريّ الأمثل. ولا ينكر دور الشعور في تسليط الضوء والتنبيه إلى مسائل ينبغي توجيه التفكير العقلانيّ لإلتقاطها . لكن عليك في كل الأحوال أن تتيقَّظ لدور مشاعرك وتراقب انحيازها بتفكيرك بعيدا أو قريباً من نتائج معينة بغض النظر عن مستندات صحّتها.

في الواقع يندر أن يسخَّر البشر مشاعرهم في توجيه تفكيرهم توجيها فعَّالا يتوصّل إلى أفضل النتائج. والشائع هو أن يتركوا لها تشويه محاكمتهم المنطقية ليوصلهم تفكيرهم إلى نتائج خاطئة أو بعيدةٍ عن أفضل الممكن.

ضمن ترك المشاعر تشوّه التفكير وتشوّشه يقع الإنسان في أشياء مثل:

• صدّق ما تريد أن تصدّق: تشيع هذه الغلطة بين البشر لأن تصديق ما تودّ أن تصدّق أيسر وأحلى بكثير من مواجهة حقيقة تنغّص الأحلام وتهزّ الأمانى.

تريد أن ترى منتجك (مشروعك) الجديد ينجح فور إطلاقه، ولكنّ رغبتك هذه لا تعني أن ذلك سيتحقق. وإن لم تصدّق فاسأل فريق الهاتف الجوّال "كن Kin" في شركة مايكروسوفت. وبالطبع لا يغيب عن البال احتمال أنّ شركة مايكروسوفت كانت قد استيقظت باكراً من حلم نجاح منتجها الجديد ولكنّها استمرّت وأطلقته على أية حال كي تتجنب خرق التعاقد مع فيرزون Veri-zon.

(كن Kin هاتف جوّال محسّن ليصبح من عائلة جوّالات ويندوز كلّف تطويره وتقديمه للأسواق أكثر من مليار دولار، وفي 30 يونيو 2010، بعد نزوله إلى الأسواق بثمانية وأربعين يوماً فقط أوقفته مايكروسوفت. وصار المسؤولون والمحلّلون حينها يتحدّثون عن أن مشروع ذلك المنتج كان غلطةً كبرى واضحة منذ اليوم الأوّل للعمل به!)

• استغرق في النكران، كذّب ما تريد أن تكذّب: النكران صورة أشدَّ تطرفا من صور تصديق أو اعتقاد المرء ما يريد أن يعتقد. وبسبب ضرر هذه الممارسة الفادح فإننا نشير إليها إشارة منفصلة بارزة.

إنّ البشر الذين تتملَّكهم الرغبة في الاعتقاد بشيء ينطلقون انطلاقا سريعاً لا تردّد فيه إلى إنكار كل الدلائل المناقضة حتّى يحافظوا على ما يعتقدون. ولعلّ هذا التشويه والتدخّل من أشدّ تدخّلات المشاعر في عملية الاستدلال والتوصل إلى الاستنتاجات الصحيحة منطقياً.

• اتبع كبرياءك.. تشبّث بمواقفك القديمة مهما اهتزت الأرض من تحتها: يشعر بعض الناس بألم لا يطاق من مجرد التفكير في الإقرار بأنّهم كانوا مخطئين، ولذلك تراهم يتشبّثون بمواقفهم السابقة لا لشيء إلاّ لتجنّب الإقرار بالخطأ. كيف يفكّر هؤلاء! ألا يعرفون أن الاعتراف بالخطأ والمضي في اتجاه جديد أقل إجهاداً وإيلاماً من التشبّث؟ ألا يعنيهم ما يكسبهم من احترام الآخرين وزيادة ثقة الناس في قراراتهم في الشؤون القادمة؟

أجل، لا ينجو من بلاء الخطأ أحد منّا نحن البشر، ولكنّ اجتماع الخطأ مع رفض الإقرار العنيد هو البلاء الأعظم.

-2 استخدم المعطيات استخداماً انتقائياً

إنّ من يعرفون أصول المحاكمة المنطقية ويفتقرون في الوقت ذاته إلى المبادئ الأخلاقية لا يتورَّعون عن انتقاء المعطيات انتقاء غشَّاشا متكلين على أن لا يلاحظ الآخرون التعرّج والتقطّع في مسار تفكيرهم أو لا يجدوا الجرأة على محاسبتهم محاسبة حاسمة.

تعلم كيف يفكر الفاشلون

ما يحدث في معظم الأحيان هو أنّ الناس الذين يعتقدون بصحة شيء ما ويترافق اعتقادهم هذا بعدم تقدير أهميّة تقييم كل المعطيات والجوانب والتفسيرات لا يوردون إلاّ المعطيات التي تدعم ما يعتقدون به، يصبح محور اهتمامهم الأوحد تبرير ما يعتقدون وما يقولون.

وفي ذلك يذكر الكاتب مالكوم غلادويل في كتابه عن سلوك وتفكير البشر "بلينك Blink" إنّ دراسات تصوير النشاط الدماغي والعصبيً قد بينت أن لدى البشر عموما استجابةً عاطفية فوريةً لأيّ شيء حتّى لو لم يكونوا واعين له من قبل. وبعدها يتابع البشر في استخدام عقله لإيجاد تبرير منطقي لما يشعرون به.

• لا تطلب من الأدلّة إلاّ ما يؤكّد ظنونك، وأعرض عمّا يتحدّاها: يرتكب الناس هذه الغلطة بعد أن يسرعوا في الخروج برأي حول موضوع معين. يكوّنون افتراضا أوّليا ثم يبحثون عن الدلائل التي تدعمه، ولكنّهم ينسون البحث والنظر في الأدلّة التي تجابه ذلك الافتراض.

لدى تقييم التفسيرات المحتملة للمعطيات أو خطوات التصرّف، يجب على مديري المنتجات ومديري المشاريع التعويض عن هذا الانحياز البشريّ والتوجّه بقوة إلى النظر في المعطيات المؤيِّدة والمعارضة على حد سواء.

• تجاهل أو استخفّ بقيمة الدليل الجديد الذي يتضارب مع قناعتك الأوّلية أو الراهنة:

بيّنت الدراسات النفسية أنّ الإنسان بعد تكوينه رأيا في موضوع معيّن فإنّه يميل إلى الانحياز في تقييمه المعطيات اللاحقة محافظة على ذلك الرأي. ويجب على الانسان في كل حال بذل جهد مضاعف للاحتياط من هذا الانحياز الخطير وتعويضه. إن بدأت بالظن أن لا بأس في إشعال عود ثقاب، ثمّ تجاهلت رائحة الغاز التي شممتها ووجدت لها تفسيرا آخر لا يمنعك من إشعال عود الثقاب فهل ستكون النتيجة التي تحققها إلاّ الأبعد عمّا ترجو؟

يجب على مدير المنتج أو مدير المشروع أو أي مدير أن يقوم بما ينبغي لضمان بقاء ذهنه منفحاً على الدوام،، وقادراً على تقييم المعطيات الجديدة أو التفسيرات المقترحة تقييماً غير منحاز مهما كانت افتراضاته الراهنة وقناعاته وخططه.

-3 ريّح دماغك وافترض

بعض الافتراضات Assumptions ضروريٌّ، فالإنسان نادرا ما يجد الوقت الكافي أو المقدرة لتمحيص وإثبات كل رؤاه وظنونه. لكنّ الافتراضات إلى جانب فائدتها العمليَّة تبقى من أكثر الأدوات فاعلية في إثبات الحماقة والضلال على الإنسان. إنّ تورّطك في افتراض خاطئ يمكن أن يكتب عليك الهزيمة والفشل منذ أوّل خطوة تخطوها في تحليلك للأمور، وقد لا يبدو الخطأ ظاهراً أمامك إلاّ بعد أن تنفق الوقت والموارد في طريق خاطئ طويل.

• قد تكوّن افتراضا دون أن تعي ذلك: الافتراضات الضمنية الخفية هي الأخطر. إنّها تعرّض المرء لارتكاب أخطاء تفكير وتحليل فادحة دون أن يشعر بأنّ اختياره إنما يقوم على افتراض خفيّ مغلوط.

• تقصَّر أو تغفل تماما عن مساءلة الافتراضات التي لديك أو لدى الآخرين: إيّاك أن تخدّرك حلاوة أو رهبة الافتراضات التي تقوم بها أنت أو غيرك! بادر إلى مساءلتها فوراً وتذكّر أنّ تأخير المساءلة والتمحيص لا يزيدها إلاّ صعوبة.

• افترض ما تودّ إثباته: وهكذا قد نسمعك تقول: يجب أن ننفَّذ هذه الميزة في منتجنا فنجتذب بذلك زبائن إعلاميين جددا. قد يكون هذا البيان صحيحاً، لكنَّه يفترض ضمنيا أن تنفيذ الشركة لتلك الميزة سيسبب اكتسابها زبائن إعلاميين جدداً.

إن إعادة صياغة هذا الافتراض بكلمات وترتيب جديد ليصبح شيئاً مثل: " لدى الزبائن الإعلاميين الحاجة (X)، والميزة (Y) تلبّي هذه الحاجة لو كانت في منتجنا، وإذاً يجب علينا تنفيذ الميزة (Y)" ستحوّل الافتراضات الضمنية إلى افتراضات معلنة واضحة، وهكذا تنتبه أنت والجميع إلى واجب تقييم هذا الافتراض قبل تقبّله والبناء عليه.

إن طرق التفكير الأخرق لا تنتهي هنا ، لكن حاولت تغطية اشهر تلك الطرق للتنبيه إليها و هناك بعض المشكلات الاخرى التي يقعها فيها البشر في مكان عملهم نتيجة التفكير الخاطئ

ابن خلدون

مؤسس علم الاجتماع

هو عبد الرحمن بن محمد بن أبي بكر محمد بن الحسن. ولد ابن خلدون في تونس عام 732هـ لأسرة عربية يصل نسبها إلى الصحابي وائل بن حجر وتوفي في رمضان عام 808هـ في مصر وتم دفنه بها . له العديد من الاسهامات ويعتبر ابن خلدون مؤسس علم الاجتماع .

وتمتع ابن خلدون بمكانة علمية عالية سواء على المستوى العربي او العالمي، فيقول عنه المؤرخ الإنجليزي توينبي "في المقدمة التي كتبها ابن خلدون في تاريخه العام، أدرك وتصور وأنشأ فلسفة التاريخ وهي بلا شك أعظم عمل من نوعه خلقه أي عقل في أي زمان".

شغل ابن خلدون عدد من المهام أثناء حياته فتنقل بين عدد من المهام الإدارية والسياسية، وشارك في عدد من الثورات فنجح في بعضها وأخفق في الأخر مما ترتب عليه تعرضه للسجن والإبعاد.

تنقل ابن خلدون بين كل من مراكش والأندلس وتونس ومن تونس سافر إلى مصر وبالتحديد القاهرة ووجد هناك له شعبية هائلة فعمل بها أستاذاً للفقه المالكي ثم قاضياً وبعد أن مكث بها فترة أنتقل إلى دمشق ثم إلى القاهرة ليتسلم القضاء مرة أخرى، ونظراً لحكمته وعلمه تم إرساله في عدد من المهام كسفير لعقد اتفاقات للتصالح بين الدول، ومن بين المهام التي كلف بها تمكن ابن خلدون من إيجاد الوقت من أجل الدراسة والتأليف.

إسهاماته

ترك ابن خلدون عدداً قليلا من المؤلفات أشهرها كتاب (العبر وديوان المبتدأ والخبر في أيام العرب والعجم والبربر) ، ومن من أكبر إنجازات ابن خلدون أنه المؤسس الحقيقى لعلم الاجتماع وعلم العمران وواضع أسس علم التاريخ. وكثير من الكتاب الغربيين وصفو تقديم ابن خلدون للتاريخ بأنه أول تقديم لا ديني للتأريخ ، وهو له تقدير كبير عندهم.

وتعد ترجمة حياة ابن خلدون من أكثر ترجمات شخصيات التاريخ الإسلامي توثيقا بسبب المؤلف الذي وضعه ابن خلدون ليؤرخ لحياته و تجاربه و دعاه التعريف بابن خلدون ورحلته شرقا وغربا، تحدث ابن خلدون في هذا الكتاب عن الكثير من تفاصيل حياته المهنية في مجال السياسة والتأليف والرحلات، ولكنه لم يضمنها كثيرا تفاصيل حياته الشخصية والعائلية.

مؤلفاته

قدم ابن خلدون عدد من المؤلفات المهمة أهمهما "المقدمة" الشهيرة والتي قام بإنجازها عندما كان عمره ثلاثة وأربعون عاماً، وكانت هذه المقدمة من أكثر الأعمال التي أنجزها شهرة، ومن مؤلفاته الأخرى "رحلة ابن خلدون في المغرب والمشرق" وقام في هذا الكتاب بالتعرض للمراحل التي مر بها في حياته، حيث روى في هذا الكتاب فصولاً من حياته بجميع ما فيها من سلبيات وإيجابيات، ولم يضم الكتاب عن حياته الشخصية كثيراً ولكنه عرض بالتفصيل لحياته العلمية ورحلاته بين المشرق والمغرب، فكان يقوم بتدوين مذكراته يوماً بيوم، فقدم في هذا الكتاب ترجمته ونسبه والتاريخ الخاص بأسلافه، كما تضمنت هذه المذكرات المراسلات والقصائد التى نظمها، وتنتهى هذه المذكرات قبل وفاته بعام واحد مما يؤكد مدى حرصه على تدوين جميع التفاصيل الدقيقة الخاصة به لأخر وقت.

ومن الكتب التي احتلت مكانة مهمة كتاب " العبر" و " ديوان المبتدأ والخبر" والذي جاء في سبع مجلدات أهمهم "المقدمة " حيث يقوم في هذا الكتاب بمعالجة الظواهر الاجتماعية والتي يشير إليها في كتابه باسم "واقعات العمران البشري" ومن الآراء التي قدمها في مقدمته: "إن الاجتماع الإنساني ضروري فالإنسان مدني بالطبع، وهو محتاج في تحصيل قوته إلى صناعات كثيرة، وآلات متعددة، ويستحيل أن تفي بذلك كله أو ببعضه قدرة الواحد، فلابد من اجتماع القدر الكثيرة من أبناء جنسه ليحُصل القوت له ولهم- بالتعاون- قدر الكفاية من الحاجة الأكثر منهم بإضعاف".

سعى ابن خلدون من أجل الإطلاع والمعرفة فكان مطلعاً على أراء العلماء السابقين، فعمل على تحليل الآراء المختلفة ودراستها، ونظراً لرحلاته في العديد من البلدان في شمال إفريقيا والشام والحجاز وعمله بها وإطلاعه على كتبها، وعلى الرغم من اعتراض ابن خلدون على آراء عدد من العلماء السابقين إلا أنه كان أميناً سواء في عرضه لهذه الآراء والمقولات أو نقده لها.

اشترك الآن

إدارتي

نقدم الكثير لنشر الخبرات والمعرفة

إدارة التسويق :

order@smartbsns.com - edaratymag@gmail.com

www.smartbsns.com

إذا تعين عليك قراءة مجلة واحدة كل شهر لتساعدك على أن تصبح شخصاً ناجحاً، فاقرأ مجلة إدارتي

www.smartbsns.com

إدارتي edaraty

فبراير 2012

مجلة إداري لرجال الأعمال

للإشتراكات والإعلانات :

مختار عيسى

إدارة التسويق

+ 962 786643466

order@smartbsns.com

للمزيد من المعلومات, تابعنا على :

Idaray

www.smartbsns.com

idaraty.blogspot.com

الشركة العربية للإدارة والتسويق